

Глава 4

Улучшение и самоэффективность

Если вы думаете, что можете, значит, можете

Почему вы мыслите именно так, а не иначе?

Ответ на этот вопрос задает тон главе и всей второй части книги. Ваш ментальный ответ (то, что вы говорите себе прямо сейчас) представляет собой вашу точку зрения на продуктивность и эффективность на пути к достижению поставленных целей. Ваши работа, ощущения и ожидания за длительное время смешиваются и формируют представления о том, что возможно, чего следует ожидать и о чем можно мечтать.

Давайте начнем с определения. Согласно онлайн-словарю Мерриам — Уэбстер, эффективность — это «способность произвести эффект». Когда я использую термин «самоэффективность», я имею в виду ваше умение строить планы и реализовывать их.

На протяжении дня вас посещает множество мыслей; какие из них отнимают у вас больше всего энергии, времени и внимания? Какие мысли вы игнорируете? К каким возвращаетесь снова и снова?

Если вы верите в то, что добьетесь успеха, то горите желанием действовать, учиться на собственном опыте (положительном и отрицательном), ставить перед собой новые, более масштабные цели и постепенно продвигаться к их достижению. Вспомните о том моменте своей жизни, когда у вас появилась мечта и вы осуществили ее, приложив к этому определенные усилия. Возможно, это было поступление

в колледж или первая работа, или тот день, когда вы решили жениться или выйти замуж. Что бы это ни было, какие мысли у вас возникают, когда вы вспоминаете об этом событии?

Я провел последние 15 лет рядом с весьма успешными людьми, внимательно слушая их рассказы о том, как оттуда, где они были, они попали туда, где находятся сейчас. Когда я общаюсь с человеком, обладающим эффективным мышлением, я знаю, что стоит посвятить разговор с ним как можно больше времени. Люди, для которых достижение поставленных целей стало нормой, часто делают такие заявления: «Я сделал это один раз, сделаю и другой!» Мне нравится слушать истории успеха.

Я убежден в том, что эффективное и целенаправленное мышление создает фундамент для продвижения на следующий уровень. Если вы хотите повысить свою продуктивность и эффективность, начните с изучения своего образа мыслей. Проанализируйте свою жизнь, род занятий и организации, с которыми так или иначе связаны.

Существует одно достаточно смелое утверждение: «Как вы мыслите, так и живете».

Давайте вспомним о том, о чем шла речь в начале этой книги. В главе 1 вы проанализировали и составили список того, что позволяет вам находиться в самой лучшей форме. Теперь пришло время вспомнить, что вы можете предпринять для повышения способности фокусироваться на приоритетных задачах и для реализации нужных дел.

Я надеюсь, что к настоящему моменту вы уже составили хотя бы черновой вариант списка «Я в самой лучшей форме, когда...». (Больше идей по этому поводу можно найти здесь: www.AtMyBestWhen.com.) Чтобы извлечь из него максимальную пользу, просматривайте список каждое утро. Надеюсь, вы делаете это уже несколько дней. Если нет, начните с завтрашнего утра! Приучив себя выполнять эту простую процедуру в начале каждого дня, вы будете готовы двигаться дальше. Пришло время мыслить широко. А потом еще шире. И в итоге выйти на уровень поистине масштабного мышления!

В этой главе речь идет не о позитивном мышлении или каких-то ваших призрачных целях; здесь говорится о том, что я называю эффективным мышлением. Я узнал о концепции самоэффективности

от Лу Тайса, сооснователя The Pacific Institute. Я уже давно придавал большое значение способности сосредоточиваться на главном, но просто не знал, что у нее есть свое название. Учение Лу заставило меня полностью пересмотреть свои представления о продуктивности, развитии, отношениях с другими людьми и здоровье!

Теперь пришло время взять на себя всю полноту ответственности, целиком приняв эту философию. В вашем распоряжении есть один важнейший актив, который позволит сделать лучшее еще лучше. Я называю его *глубинным мышлением* (более подробно о нем говорится в главе 9, посвященной роли внимания). Способность мыслить шире — естественный побочный продукт умения работать эффективнее. Кроме того, на собственном опыте (профессиональном и личном, консультанта и спортсмена) я испытал: как я думаю — во многих случаях важнее того, что я вообще *думаю*, и даже важнее того, *что именно я думаю*.

Что вы делаете, понимая, что пора прекратить думать о постороннем? Именно способность думать о себе как об успешном человеке отличает хорошее от великого, в высшей степени успешных людей от тех, кто просто плывет по течению. Насколько я понимаю, эти люди верят в собственную эффективность — другими словами, они умеют добиваться требуемых результатов и полагаются на этот дар.

У вас в голове больше мыслей, чем вы полагаете. Каждая ваша мысль может сбить вас с пути, вызвать стресс или изменить приоритеты. Сейчас больше чем когда-либо важен такой навык, как умение думать, не предпринимая никаких действий. Позвольте мне объяснить, как это происходит у очень занятых профессионалов.

Все начинается там, где вы есть

Однажды субботним утром я встретился с клиенткой в ее офисе в Филадельфии. Она сама предпочла пообщаться со мной в выходные. «Потому что на протяжении рабочей недели слишком много отвлекающих факторов», — объяснила она мне. Наш сеанс коучинга начался точно так же, как и все мои встречи с клиентами: мы обсудили ее роли, потребности и цели на то время, которое должны были провести вместе (два дня подряд, по 10 часов в день). Через какое-то время клиентка задала мне тот

же вопрос, что и большинство остальных в начале программы индивидуальных коучинга топ-менеджеров: «Итак, Джейсон, с чего начнем?»

Я положил на стол стопку бумаги (500 листов) и попросил клиентку взять ручку. Затем предложил написать на первой странице одну из тех вещей, о которых она думает. После чего попросил отложить эту страницу в сторону, написать что-то на следующем листе и его тоже отложить.

Поначалу моя подопечная сомневалась и записывала только «серьезные» пункты. Затем внесла в список несколько крупных проектов, рассчитанных на несколько месяцев, осуществлением которых руководила. Мы обменялись взглядами; я улыбнулся, подбадривая ее. Она написала еще что-то. Время от времени она делала паузу, а затем продолжала писать. За десять минут она составила около дюжины пунктов. Когда она подняла на меня глаза, я спросил: «Есть что-то еще?» Она добавила еще несколько пунктов. Я сидел и наблюдал за тем, как эта женщина записывает на листах бумаги все, о чем думает, начиная от серьезных дел и заканчивая мелкими напоминаниями. В частности, она написала, в какие магазины ей необходимо зайти и для каких встреч следует составить повестку дня. Каждый раз, когда она поднимала на меня глаза, я просил ее внести еще пару пунктов.

Следующие несколько минут она продолжала вносить все больше и больше пунктов, упомянув в том числе об офисных принадлежностях, которые необходимо заменить, и отпуске, который планирует взять весной. Клиентка продолжала писать. Вскоре она заполнила 30 листов бумаги. Затем 40! Она вспомнила о тех идеях, что планировала обсудить с сотрудниками, и темах, о которых намеревалась поговорить с мужем во время выходных. Все это продолжалось более четырех часов! Она заполнила все 500 листов, что были в стопке. Да, именно столько пунктов требовали ее внимания.

После этого мы проанализировали задание. Я заметил, что все те вопросы, которые она записала, могут оказывать существенное влияние на ее продуктивность. Мы рассмотрели все перечисленные дела, обращая внимание на их величину и масштаб. Выделили большие и мелкие, личные проекты и профессиональные задачи, долгосрочные и краткосрочные цели. Моя клиентка внесла в этот список такие задачи, как «нанять нового сотрудника» и «договориться о летнем лагере

для дочери». Кроме того, ей необходимо было упорядочить документы о транспортных расходах во время прошлой деловой поездки и организовать выездную встречу по итогам года. Да, этой женщине было о чем подумать.

Я никогда не забуду, что она сказала мне к концу эксперимента: «Джейсон, глядя на эту кипу занимающих мою голову задач, я догадываюсь, почему испытываю такой стресс!»

Один из самых сильных факторов стресса, с которым мы сталкиваемся, — это незавершенные дела. Мне не нужно было думать обо всем этом; я знал, почему моя клиентка испытывает такой стресс! Тот факт, что в нашей жизни происходит столько событий, что у нас противоречащие друг другу намерения и множество разных приоритетов, означает, что мы не способны полностью сфокусироваться на том, чем занимаемся в текущий момент. Почему? Потому что постоянно думаем о том, чего сейчас не делаем! Можете мне не верить на слово. Докажите это себе сами, ответив на следующий вопрос: с вами бывало когда-нибудь так, что вы читаете книгу и вдруг осознаете, что прочитали уже целую страницу и представления не имеете, о чем там шла речь?

Представьте себе, что вы тоже выполнили это упражнение и записали на отдельных листах каждую свою мысль, каждую задачу, напоминание, идею и т. д. Как думаете, какой была бы ваша реакция, если бы вы воочию увидели все, о чем думаете? Что произошло бы, если бы вы дали себе возможность и время фиксировать каждую мысль, которая приходит вам в голову на протяжении четырех часов (или дня, или недели)? Что новое появилось бы в этом списке? Старое? То, что, как вам казалось, вы уже сделали? Этот перечень вызвал бы у вас приятное волнение, или один только просмотр всех его пунктов привел бы в состояние стресса? Учтите еще один важный момент: то, что вы записываете, может помешать вам думать, что вы способны на большее.

Фиксирование всех своих мыслей и задач может оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на вашу способность эффективно мыслить. Это объясняется двумя основными причинами:

1. *Трудно брать на себя еще больше задач, если у вас уже и так работы невпроворот.* Когда вы достаете чистый лист бумаги, чтобы записать на нем ту или иную цель, намерение или проект, вы

ставьте под угрозу нечто близкое и дорогое вашему сердцу — зону комфорта. Ваш разум и тело сразу же начинают реагировать на то, что вы пишете. Составление такого списка может даже напомнить вам о перечне устаревших целей или списке текущих дел — а ведь ни один из них вы не вели систематически.

2. *Возможно, вы уже привыкли все записывать.* Составляя такой список, вы, вероятно, думаете: «Да, все это мне знакомо». Как вы вообще можете думать (не говоря о том, чтобы записывать) о более серьезных задачах, чем те, которые уже стоят на повестке дня? Дело в том, что ваш список текущих дел, папка «Входящие», сообщения голосовой почты, стопки бумаг на рабочем столе — все это подсознательное выражение того, что вы переоценили свои силы.

Ваша самонадеянность — вот то препятствие, которое может возникнуть на вашем пути к улучшению лучшего. Специалист по связям с общественностью и мой коллега по триатлону Питер Шенкман в своей первой книге «Можем ли мы это сделать?» (Can We Do That?) рассказывает о процессе создания нестандартных PR-ходов, которые оказываются весьма эффективными. Хотите узнать большой секрет того, почему они работают? Потому что действительно эффективный PR отвечает на вопросы: «Чем вы хотите прославиться? Что намерены делать? Что возможно?»

По всей вероятности, вы уже многие годы (и даже десятилетия) отработываете свои действия, поднимая их до уровня комфорта, уточняя свою позицию в отношении границ возможного и вырабатывая стиль работы и образ жизни, которые согласуются с вашими актуальными профессиональными и личными потребностями. Но я здесь для того, чтобы сказать вам: вы можете делать больше и лучше. Что говорит вам ваш разум в его нынешнем состоянии?

Как «говорит» ваше мышление?

Прочитав эту главу, проведите следующие несколько часов, просто *слушая*, что говорят другие, — действительно *слушая* их. Мы склонны раскрывать себя и свою точку зрения во время бесед с окружающими. Это как в покере, когда невербальные сигналы одного из игроков

«говорят» другим игрокам о том, какие у него карты — хорошие или плохие. Мы используем слова и фразы, чтобы сообщить другим, что мы думаем о творчестве, возможностях, целях и даже о наших предпочтениях и методах повышения эффективности. Возьмем в качестве примера хотя бы такой вполне обычный разговор:

Друг 1. Привет, как поживаешь?

Друг 2. Неплохо. А ты как?

Друг 1. Очень занят. Такое ощущение, будто ничего не успеваю. Слишком много дел, ты же знаешь.

Друг 2. О да, знаю. У меня тоже напряженная ситуация. По сути, на прошлой неделе мне пришлось...

Может быть, вы слышали или сами не так давно принимали участие в похожей беседе. Подумайте вот о чем: такие разговоры развиваются, как правило, в одном направлении — по нисходящей спирали. Если кто-то начинает беседу со слов «неплохо», «занят» и «ничего не успеваю», какова вероятность того, что он дальше заговорит о благоприятных возможностях, широком мышлении, улучшении лучшего или постановке целей? Это маловероятно.

Перемены начинаются с изменения словаря и внутреннего диалога о том, что возможно. Когда я только начал изучать самоэффективность и конфликт между сознанием и подсознанием, то сразу понял, как это влияет на мою продуктивность. Много лет назад я стал искать способы управления двумя потоками мыслей, которые постоянно циркулируют в моем разуме:

Поток А. Что я осознанно намереваюсь сделать?

Поток Б. Что я подсознательно считаю возможным?

В контексте улучшения лучшего очень важно понять, есть ли у вас способность и склонность думать, что вы многое можете, — и чувствовать себя при этом комфортно.

Однажды я сказал клиенту из крупной инвестиционной компании, с которым проводил сеансы коучинга: «Вы должны *изучить себя*». Тогда этот человек посетовал, что потратил много лет на анализ рынка и потребностей клиентов, приобретение навыков эффективной

командной работы, но все это время не изучал столь же тщательно самого себя. Этот момент прозрения помог ему обрести веру в свою эффективность, а также осознать важность понимания зоны комфорта и влияния внутреннего диалога.

Как формируется вера в свою эффективность?

Считаете ли вы, что можете выполнить стоящие перед вами задачи? О чем вы думаете, просматривая те цели и вехи, о которых идет речь в главе 2? О чем говорит вам ваш список текущих дел? И какие мысли возникли бы у вас, если бы вы действительно потратили пару часов на запись 500 задач, требующих вашего внимания?

Мысли, на которых вы решаете сфокусироваться, чрезвычайно важны на этом этапе улучшения лучшего. Я часто слышу такую фразу: «Изменив свои мысли, вы измените свою жизнь». Но какой самый быстрый способ это сделать? Ответ: начните с изменения слов. Следующие четыре утверждения помогут вам развить в себе веру в свою эффективность.

1. *«Я уже делал это»*. Вспомните случай из недавнего прошлого, когда вы добились успеха в чем-то. С самого начала и до конца проанализируйте, что вы тогда делали, как себя чувствовали, с кем говорили и что предпринимали, чтобы достичь цели.
2. *«Они смогли это сделать»*. Посмотрите, как другие люди делают это (что бы «это» ни значило). Именно потому я постоянно читаю биографии (а также предисловия и вступления к книгам). Знание того, что другие люди осуществляют свои мечты, дает мне курс, которого стоит придерживаться, и цель, над достижением которой стоит работать.
3. *«Они считают, что я могу это сделать»*. В главе 5, посвященной формированию социальной сети, говорится о том, насколько важно окружать себя единомышленниками и сторонниками; это могут быть друзья, члены семьи, наставники — все, кому небезразличен ваш успех и кто готов оказывать вам поддержку на пути к достижению целей. Осознание того, что есть люди, по мнению которых я могу сделать «это» (написать книгу, открыть

компанию, консультировать совет директоров), помогает и мне думать так же.

4. «Я знаю, что могу это сделать». Это очень сильное утверждение. Знание того, что вы работали над достижением успеха, готовились к нему, репетировали и предвкушали его, вселяет в вас уверенность на пути к достижению поставленных целей.

Что вынуждает отклоняться от избранного курса?

Сделайте паузу и осмотритесь вокруг. Рядом с вами может быть то, что формирует своего рода «мысленную тропу» и негативно сказывается на вашей эффективности. Вспомните о том, что внимание — один из самых ограниченных ресурсов (см. главу 9).

Какие мысли приходили вам в голову с того момента, как вы начали читать эту главу, и что требует вашего внимания в той среде, в которой вы сейчас находитесь? Если вы выполнили письменные упражнения, предложенные мной выше, то не можете не знать, сколько мыслей крутится у вас в голове и тянет в противоположные стороны.

Любые дела, которые еще даже не начаты, наполовину закончены или просто идут не так, как вам хотелось бы, оказывают существенное, а порой и весьма серьезное влияние на вашу способность сконцентрироваться на завершении важных задач. Большинство людей спокойно относятся к своей вечной занятости. Что действительно трудно, так это не думать о том, что нам предстоит сделать *позже*, и сосредоточиться на выполнении текущих дел.

Много лет назад во время одного семинара в Калифорнийском университете в Беркли я предложил присутствующим (а их было около сотни) выполнить следующее упражнение. Я попросил их на протяжении 10 минут в полной тишине записывать то, о чем они думают. Не прошло и 5 минут, как я увидел, что одна женщина в заднем ряду машет мне рукой. Я уже собирался было подойти к ней, когда она нарушила тишину в аудитории и довольно громко сказала: «А что, если у меня больше нет никаких мыслей? Я уже все записала».

Присутствующие тут же подняли головы — и на меня уставились две сотни глаз! «Что же мне делать?» — слегка растерялся я, но быстро

сориентировался в ситуации. Я посмотрел в сторону женщины, прервавшей наше занятие, мимо десятков людей, которые ожидали, что я скажу. Затем мягко улыбнулся и ответил: «Если бы рядом с вами на этом семинаре сидел ваш непосредственный начальник и посмотрел бы на вашу страницу — о чем он напомнил бы вам из того, что вы забыли записать?»

Затем я повернулся к другим участникам семинара и сказал: «Если бы человек, которому небезразличен ваш успех (друг, наставник, супруг или супруга, коуч), сидел сейчас рядом с вами и смотрел, что вы пишете, — что он посоветовал бы вам добавить в этот список?»

Знаете, что было дальше? Присутствующие снова затихли, и каждый начал писать даже быстрее и больше, чем в течение предыдущих пяти минут! В конце упражнения мы оживленно обсудили полученные результаты. Вот почему так важно глубоко анализировать то, о чем вам необходимо поразмышлять. Для того чтобы сделать выбор «Я не работаю над *тем*, потому что решил работать над *этим*», очень важно знать, над чем именно вы не работаете. Один из способов добиться этого — составить список задач на бумаге, посмотреть на него и выбрать из них приоритетные.

Как я понял важность веры в свою эффективность и выбора правильных слов

Темным ранним августовским утром 2002 года я ехал в Санта-Барбару вместе со своим коллегой, наставником и товарищем по триатлону Куаной Райднором. Именно в то воскресное утро много лет назад я на собственном опыте осознал силу действенных мыслей, а также тот факт, что реальность, данная мне в ощущениях, ограничена и ее можно расширить посредством мыслей в связи с участием в каком-то деле. Другими словами, когда я начинаю думать о чем-то, эти мысли обычно материализуются.

Все происходило утром того дня, когда я третий раз в своей жизни участвовал в соревнованиях по триатлону, в частности в спринтерских гонках, проходивших в соседнем прибрежном городке. Когда мы были примерно в 25 км от места их проведения, Куана повернулся ко мне и спросил: «Ну, как думаешь, сегодня ты займешь одно из призовых мест?»

Во мне сразу же заговорил мой ментальный голос. Как он может задавать мне такой вопрос по поводу цели, которая, как мне казалось тогда, совершенно недостижима на этом этапе? Это всего лишь третье мое соревнование, в нем принимают участие еще 400 спортсменов — больше десятка в одной только моей возрастной группе. Как он вообще может спрашивать меня, намерен ли я завершить гонку одним из первых? Помню, я ответил примерно так: «Нет. Сегодня я планирую прийти к финишу с хорошим временем».

Начало гонки вызвало у меня приятное волнение. Будучи новичком, я чувствовал себя несколько напряженно на протяжении всех соревнований. После заплыва на короткую дистанцию я выбежал на песок, где дул легкий встречный ветер. Помню, как поднял взгляд на горы Лос-Падрес и попытался понять, насколько сильно опередил меня Куана. Когда я добрался до зоны перехода на велосипеды, его велосипеда там уже не было (так же как и велосипедов многих других участников). Это означало, что Куана закончил заплыв и уже едет по велосипедной трассе. Я как можно быстрее снял гидрокостюм, надел велосипедные кроссовки и начал велосипедную часть гонок.

Велосипедная трасса была проложена так, что участники возвращались по тому же маршруту. Примерно за 500 метров до поворота я увидел, что Куана едет навстречу. Это означало, что он опережает меня на пару минут и вот-вот поставит велосипед и перейдет на бег. «Ладно, — подумал я, — я знаю, где он, и попытаюсь наверстать упущенное». Следующие 15 минут я ехал на пределе своих возможностей. Я не думал о том, чтобы догнать его, но мне казалось, что, если я смогу сохранить дистанцию, у меня появится возможность сократить количество минут, упущенных во время беговой части соревнований.

Я добрался до следующей зоны перехода, поставил велосипед у стойки, переобулся в кроссовки для бега, надел ленту со своим номером в забеге и бросился бежать по беговой дорожке, которая тянулась вдоль пляжа. К тому времени солнце уже было высоко; повсюду толпились люди, наблюдающие за ходом соревнований. Хотя большинство зрителей поддерживали своими возгласами других участников, я чувствовал, что эти крики заставляют меня бежать все быстрее и быстрее. Забег был ровным и быстрым. К своему большому удивлению, я снова увидел

своего друга: он увеличил расстояние между нами! Куана не только превзошел меня на велосипедной трассе, он еще и бежал быстрее!

Я вложил в этот бег все свои силы (по крайней мере, я думал, что все) и бежал на пределе своих возможностей. Когда я наконец пересек финишную черту, я был совершенно обессилен, но в то же время испытывал приятное возбуждение. Я завершил свое третье соревнование по триатлону.

Я подошел к табло, чтобы посмотреть свое время, думая при этом: «Готов поспорить, что я не вошел в первую тройку». Каково же было мое удивление, когда я в конце концов увидел результаты: у меня непроизвольно открылся рот, плечи опустились и я громко выругался. Куана, по всей видимости, увидел разочарование на моем лице, потому что, когда я подошел к группе спортсменов из Оджай, он спросил меня, что произошло. Я только и мог сказать: «Сорок пять секунд, старина. Я не могу в это поверить: 45 секунд». Мне не хватило такой малости, чтобы занять одно из призовых мест и уехать домой с трофеем!

Как я уже говорил, в то утро Куана задал мне вопрос: «Как думаешь, сегодня ты займешь одно из призовых мест?» Мои мысли, так же как и мой ответ на этот вопрос и все последующее планирование и организация, запустили цепочку событий, которые произошли в оставшуюся часть того утра. Поскольку я даже мысли не допускал, что могу занять одно из первых трех мест (большинство моих мыслей сводились к тому, чтобы просто дойти до финиша), этого и не случилось.

Проще говоря, я не воспринимал возможность победы в соревнованиях как цель, над достижением которой надо работать.

О чем вы думаете?

Вы поймете, о чем думаете, когда услышите, о чем говорите.

Прочитайте это предложение еще раз (медленно) и поразмышляйте над ним. Это утверждение представляет собой важную часть итеративного процесса улучшений — другими словами, процесса, позволяющего сделать лучшее еще лучше с течением времени. Поскольку вам прекрасно известно, что вы думаете и говорите, очень важно услышать мнение другого человека по этому поводу — то есть мнение со

стороны. Один из способов сделать это — попросить людей, с которыми вы проводите много времени, честно высказать свою точку зрения по соответствующему вопросу. Только убедитесь в том, что они тоже чувствуют себя комфортно, размышляя о пределах своих возможностей, — иначе многим из них будет трудно предложить вам какие-либо интересные идеи по поводу дальнейшего улучшения и развития.

Давайте вернемся к главе 1 и тому упражнению, в котором я предлагал вам составить список своих самых важных задач. У вас он получился длинным? Вы записали только то, что считаете нужным сделать? Оставили ли вы место для мечты, определения новых целей и осознания новых возможностей? Теперь, когда вы прочитали комментарии по поводу силы мысли, сфокусированности и продуктивности, я предлагаю выполнить это упражнение еще раз.

Возьмите новый блокнот, выделите в нем несколько страниц, выставьте таймер на 15–20 минут, сядьте за стол и начните *писать*. Записывайте по одному пункту на одной строке и пройдите весь процесс снова, но в этот раз пишите *больше*. Если возможно, попытайтесь представить себе и записать 100 задач — крупных, мелких, личных, профессиональных и остальных. Зачем так много? Разумеется, чтобы вы поняли, о чем на самом деле думаете!

Убеждения могут стать помехой на вашем пути

Когда я изучал психологию совершенствования и профессионального развития, у меня была возможность общаться с участниками Олимпийских игр, владельцами компаний, политиками и многими другими людьми с разным профессиональным и культурным багажом. Создается впечатление, что чем успешнее люди становятся, тем больше они готовы обращаться за помощью к внешним источникам. Например, многие профессиональные спортсмены, которых я знаю, работают с разными тренерами и коучами, причем не только по своему спортивному профилю.

Людам с развитым чувством веры в свою эффективность свойственно одно общее качество: осознание «мысленной тропы», по которой они идут по жизни. Подобно тропинке, протоптанной за долгие годы

на лугу или у подножия горы, такая тропа может на самом деле заставить вас вернуться к привычному образу мыслей. Это создает особенно серьезные проблемы в случае, когда ваша цель — попробовать что-то новое и изменить свой образ мыслей.

Я предлагаю вашему вниманию упражнение, на выполнение которого потребуется 15 минут. Оно поможет вам развить мышление, ориентированное на действие и достижение поставленных целей. Ниже я даю несколько подсказок, как приступить к его выполнению и определить свои «мысленные тропы». Немного позже мы с вами поговорим о том, как изменить образ мыслей и сделать их более эффективными и позитивными. По каждой подсказке напишите минимум два утверждения, или «истины», которые приходят вам в голову.

- Жизнь — это _____
- Деньги — это _____
- Коучи нужны людям, которые _____
- Цели — это _____
- Работа — это _____
- Организованные люди — это _____
- Люди, которые становятся лучше _____

В представленной ниже таблице приведены несколько вариантов таких утверждений, которые когда-то писали люди, выполнявшие это упражнение.

Жизнь прекрасна	Жизнь трудна
Деньги — это то, что я использую для создания благоприятных возможностей.	Деньги — это корень всех зол.
Коучи нужны людям, которые хотят быстрее двигаться вперед.	Коучи нужны людям, которым некуда девать деньги.
Цели необходимы для того, чтобы достичь большего.	Цели — это прекрасно, но я всегда занят урегулированием очередного кризиса.

Жизнь прекрасна	Жизнь трудна
Работа — это то, что я делаю с целью самовыражения.	Работа никогда не заканчивается.
Организованные люди продуктивны.	Организованные люди — это трудоголики типа А.
Люди, которые становятся лучше, показывают путь и подают пример всем нам.	Людам, которые становятся лучше, явно чего-то не хватает в жизни.

Составление списка убеждений позволит вам проанализировать свою работу, свой мир и свою жизнь в контексте того, что вы обо всем этом думаете и как вы это видите. Предоставив себе такую возможность, вы сможете существенно повысить вашу готовность начать действовать, найти нужную информацию и приступить к процессу изменений.

Помните: процесс улучшения не означает, что вы делаете что-то *неправильно* — он указывает только на движение к чему-то новому и, возможно, лучшему.

Истина — это то, что вы считаете ею

Вспомните об идеальном дне, который я описал во вступлении к этой книге. Если вы пропустили этот раздел, вернитесь и прочитайте его сейчас. (И опишите свой идеальный день, если еще не сделали этого!) Когда более десяти лет назад я писал идеальный сценарий, то понятия не имел, как достичь всего этого. Я просто доверился своему наставнику, который сказал: «Просто напиши то, что я тебя прошу». А потом напомнил мне: «Ты не должен это никому показывать». Так я описал свою мечту...

Но те несколько фрагментов текста не выходили у меня из головы. На протяжении многих месяцев и даже лет я продолжал размышлять о том, как мог бы выглядеть мой идеальный день, что я услышал бы при этом и почувствовал. А затем однажды пережил этот день в мельчайших деталях — и произошло это в горах Сьерра-Невада.

На протяжении вот уже нескольких лет мы с моей женой Джоди проводим один месяц лета где-нибудь в горах или на берегу океана. Так

мы пытаемся на какое-то время сбежать от привычного образа жизни, пожить в другом ритме и найти новые идеи. Мы любим ездить в такие места, как Тамариндо (Коста-Рика), Хомер (Аляска) и на озеро Тахо (Калифорния). В конце одного летнего дня во время нашего месячного проживания в коттедже в Тахо-Сити мы сидели на крыльце, выходявшем на озеро. Я улыбнулся и произнес: «Я сделал это».

Я рассказал жене, как провел этот день, начиная с момента пробуждения (я всегда просыпаюсь немного раньше, чем она), и что испытал на протяжении следующих нескольких часов. Наконец-то я осуществил свою мечту об идеальном дне! Я признался жене, что много лет назад описал этот день, а теперь пережил его наяву.

Итак, пришло время поднять планку. Поскольку я понял, что все то, о чем я мечтал, может произойти на протяжении одного дня, я готов написать, как я представляю себе пределы возможного на следующем уровне.

Все дело в том, что работа, которую вы делаете, и жизнь, которой живете, — это совокупность таких элементов, как ваши убеждения, мышление и версии того, что с вами происходит, а также почему и как все сложилось именно так, а не иначе. Следовательно, процесс улучшения лучшего начнется в тот самый момент, когда вы *поверите* в то, что это возможно. Определив, чего вы хотите добиться в личном и профессиональном плане, вы можете приступить к формированию привычек и совершению действий, которые приблизят вас к поставленным целям. Со временем вы научитесь принимать на первый взгляд простые решения, знакомиться с определенными людьми, собирать нужную информацию, строить планы — и все это ради осуществления самых смелых замыслов.

Так чего же вы ждете? Пора начинать.

Что укрепляет веру в свою эффективность?

Сделайте небольшой перерыв и попытайтесь понять, что помогает вам превращать свои убеждения в действия. Короткий ответ на этот вопрос: все, чему вы позволяете воздействовать на вас, ваше внимание и мышление. Это все, что вы допускаете в свою сенсорную зону — другими

словами, то, что вы видите, слышите и ощущаете. Если вы хотите повысить вероятность того, что добьетесь желаемого, и ставите перед собой значимые и реалистичные цели, то должны постоянно искать и анализировать новую информацию. В следующих подразделах речь пойдет о тех источниках получения информации, которые я рекомендую своим клиентам вот уже на протяжении многих лет.

Биографии

Начните со следующего. Выберите профессиональную сферу (это может быть спорт, торговля, политика, история или любая другая область интересов) и найдите хорошо исследованную биографию ведущего в ней специалиста. Поставив перед собой цель прочитывать по пять новых биографий в год, вы откроете для себя уникальную возможность узнать, как другие люди «сделали это» — иными словами, добились успеха. Вы отследите закономерности, найдете интересные идеи и раскроете кое-какие секреты успеха тех людей, биографии которых читаете. Кроме того, это позволит вам понять, что все это значит для вас.

Я помню, как много лет назад прочитал биографию Хелен Келлер^{*}. Разумеется, я слышал о ней и раньше, а в детстве мне постоянно напоминали о том, как мне повезло по сравнению с ней. Однако я не знал, что Хелен полюбила язык после того, как научилась общаться с внешним миром. Она не только освоила язык знаков, но и могла читать по методу Брайля на нескольких языках, в том числе французском и латыни. Когда я путешествую по странам, меня по-прежнему не покидает жажда действовать, которой я научился у этой удивительной женщины: «Пока я здесь, я могу выучить несколько слов и фраз; именно так поступила бы миссис Келлер».

В историях из жизни других людей полно уроков, которые все мы могли бы извлечь. Вы будете удивлены, насколько мощный стимул — чтение рассказов о том, как другой человек столкнулся с серьезными проблемами и смог преодолеть их.

^{*} Хелен Адамс Келлер (1880–1968) — слепоглохая американская писательница, преподаватель и общественный деятель.

Келлер Е. История моей жизни. — М. : Захаров, 2003.

Обучающие книги

Если вы хотите довести до совершенства какие-то профессиональные навыки или планируете чему-то научиться, прочтение книги или серии книг по данной теме — отличный способ сформировать базу знаний, обрести уверенность и составить список шагов, которые следует предпринять, чтобы добиться этого. Найдите одного или двух авторов, написавших книги по интересующей вас теме. Постарайтесь купить эти книги, но не останавливайтесь на этом. Выполните поиск по именам этих авторов в YouTube, Google, LinkedIn, Facebook или любом форуме, где они делятся знаниями и рассказывают о том, как их использовали.

В рамках подготовки к неделе сеансов коучинга с несколькими топ-менеджерами одной нью-йоркской компании по предоставлению профессиональных услуг я купил несколько книг по лидерству и мотивации. Одна из этих книг («Драйв. Что на самом деле нас мотивирует» Дэниела Пинка^{*}) так вдохновила меня, что я подумал: «Должно быть еще что-то, чему я мог бы научиться у этого человека». Поэтому я поискал в интернете информацию о Пинке и нашел там серию видеосюжетов; кроме того, начал читать его канал в Twitter. Затем я написал Дэну письмо и в конце концов пообщался с ним по телефону, после чего разместил запись нашей беседы на своем канале в YouTube, чтобы ее могли послушать все желающие.

Какие навыки вы планируете развить? Какие темы вас интересуют? Определите вопросы, по которым вы хотели бы собрать больше информации, — и начинайте искать ее.

Конференции и семинары

Подумайте о предстоящих 8–12 месяцах и задайте себе вопрос: «О чем я хотел бы знать больше?» Как только вы ответите на него, спросите у своих коллег или людей, с которыми общаетесь в рамках профессии, знают ли они о каких-либо конференциях или семинарах по этой теме, которые будут проводиться в ближайшее время. Поищите эту информацию в интернете по ключевым словам, имеющим отношение

^{*} Пинк Д. Драйв. Что на самом деле нас мотивирует. — М. : Альпина Паблишер, 2013.

к интересующей вас теме, и прибавьте к ним слова «конференция» и «семинар».

Например, когда мне понадобилось узнать о коммуникации на рабочем месте и эффективной командной работе в офисах разных компаний со всего мира, я решил найти и посетить все конференции, на которых мог бы получить об этом больше сведений. На протяжении последних десяти лет я совмещаю деловые поездки с участием в таких конференциях. Это позволяет не только расширить знания по интересующим меня вопросам, но и познакомиться с людьми, разделяющими мои взгляды.

Напишите об этом

На какое-то время сбросить темп и записать от руки все, что вы считаете нужным, — в этом есть нечто воодушевляющее. Только от вас самих зависит то, что с вами происходит, — как успехи, так и поражения. Если в бешеном ритме жизни вы выделите немного времени на то, чтобы записать, как вы относитесь к происходящему, вы сможете периодически возвращаться к этому и напоминать себе о темах, вопросах и областях, на которых хотите сфокусироваться, двигаясь дальше. Я рекомендую на протяжении следующих пяти вечеров делать в конце дня паузу и записывать все, чем запомнился прошедший день.

Я тоже каждый вечер делаю в ежедневнике запись на 100–150 слов. В это время я позволяю себе расслабиться и понаблюдать, как слова появляются на бумаге. Иногда я вспоминаю о прошедшем дне, удивляясь, куда же подевалось время. В других случаях мне приятно поставить себе в заслугу одну-две победы — что-то такое, что я сделал действительно хорошо. Да, уже довольно долго я практикую еще одну вещь: в конце каждой такой записи пишу одно слово, которое, как мне кажется, лучше всего характеризует прошедший день. Да, всего одно. Это помогает подытожить свои мысли и внести полную ясность в происходящее.

Наставники и друзья, оказывающие на вас влияние

Вы — отражение людей, которые вас окружают. Если вы намерены сделать лучшее еще лучше, возможно, вам понадобится изменить круг общения. Не стоит и говорить, насколько это трудно. Например, вам

не удастся никуда сбежать от негативно мыслящего коллеги; во время утренней поездки на работу вы тоже рискуете столкнуться со вспыльчивыми людьми. Тем не менее, где бы вы ни были, оглянитесь вокруг и попытайтесь найти человека, с которым почувствуете себя комфортно и кто поддержит и простимулирует вас.

Минимум раз в квартал я встречаюсь с кем-то за чашкой кофе, завтраком или обедом. Я выстраиваю разговор таким образом, чтобы рассказать о сложившейся ситуации или появившейся возможности, а затем послушать, что посоветует собеседник относительно урегулирования проблемы или какие идеи предложит, чтобы я мог двигаться дальше. (Я подробно расскажу о таких встречах в главе 5, которая полностью посвящена формированию сети социальных контактов.)

Помните: вы сможете добиться только того, что сами считаете возможным. Сейчас не время разочаровываться (или доводить себя до нервного срыва), ставя перед собой огромную, непосильную цель. Начните с небольших задач, чтобы впоследствии взяться и за более крупные; выберите всего одну-две области для изучения на протяжении следующих двух недель. Рассмотрите возможность применить любую из предложенных выше рекомендаций — и увидите, как ваша позиция в отношении пределов возможного начнет постепенно развиваться в позитивном направлении.

А теперь, уверовав, что способны на многое, — за решение каких больших задач вы возьметесь?