

КАК НАДО

«БЫВШАЯ», ПОРОГ НЕЖЕЛАНИЯ И 15 ТЫСЯЧ ЗВОНКОВ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Конечно, не всегда ситуация оказывается настолько очевидной. Когда путь к цели окутан туманом неопределенности, могут начаться трудности. Например, если мы развиваем собственный бизнес, не всегда легко определить, какое именно регулярное действие способно принести миллионные прибыли.

Вместе с тем даже в такой ситуации не составит труда выбрать целесообразные привычки. Пусть они не дадут быстрых

* Челлендж (англ. challenge) — «вызов» (в значении «бросить вызов»).
Прим. ред.

** Первую и последнюю иконку можно увидеть, пройдя по ссылкам http://78.media.tumblr.com/b45aa48e06f4d8985b32c1eeabd9959b/tumblr_nat4so9v7W1t7cmmpo1_1280.png и http://78.media.tumblr.com/10ce3c3060f07a5ed038acdcd9b0f04b/tumblr_nti3ieJ6Pr1t7cmmpo1_1280.png.

и измеримых результатов, но в долгосрочной перспективе эффект от них однозначно будет мощным.

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

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

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

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

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

из банки, а попрощавшись с клиентом, перекладывал ее в другую банку.

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

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

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

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

Тренировку слепой печати тоже можно отнести к поддерживающим привычкам. Этот навык позволит словам на бумаге

не отставать от мыслей и, таким образом, поможет выжать максимум из каждой рабочей сессии.

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

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

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

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

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

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

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

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

Поддерживающие привычки закладывают по-настоящему прочный фундамент, на котором в дальнейшем уже без особых проблем можно построить небоскреб — внедрить основную привычку.

Конечно, нам часто хочется всего и сразу, на меньшее мы не согласны. Увлекаясь наполеоновскими планами, забываем,

что даже незначительные действия запускают цепную реакцию и приводят к грандиозным результатам. Эту идею ярко иллюстрирует эксперимент с домино.

Пусть первая костяшка будет высотой пять миллиметров, а каждая следующая — в полтора раза больше. Если поставить их в ряд и толкнуть первую, то они начнут падать поочередно. Тринадцать домино усилят первоначальный толчок в два миллиарда раз. При этом домино номер 28 будет высотой с Эйфелеву башню*!

ШЕСТЬ ДНЕЙ В ПУСТЫНЕ И РАСКОЛОТЫЙ ШЛЕМ НЕАДЕКВАТНОСТИ

Социальная сфера

Однажды предприниматель Юрий Белонощенко решил испытать себя и пробежать самый сложный шестидневный «Песчаный марафон» в пустыне Сахара. Он жил в палатке с русскими ребятами, причем все они уже участвовали в забегах.

В один из дней после нескольких часов изнурительного бега Юрий заполз в палатку еле дыша, совершенно выбившись из сил. Ноги отказывались ходить, в голове звенела лишь одна мысль — упасть и больше не вставать.

Однако соседи по палатке были неумолимы: заставили подняться и плестись в медпункт, чтобы обработать стопы. После этого отдохнуть тоже не вышло. Юрий вместе с ребятами отправился в пустыню искать для костра засохшие стебли, чтобы приготовить ужин.

* См.: <https://www.youtube.com/watch?v=y97rBdSYbkg>.