

Спершу прочитайте

ЧИ ДЛЯ ВАС ЦЯ КНИЖКА?



Отже, поговоримо про вас. Ви будете свою кар'єру, а може, лише закінчите навчання у школі, і докола вас люди, у яких завжди наготові добра порада для вас. Батьки, учителі, вихователі й навіть деякі друзі із соціальних мереж знають, як допомогти вам отримати те, чого ви хочете, як робити те, що ви любите, або як допомогти вашій професійній реалізації.

Ви вже чимало тямите в житті й знаєте, що перегляд відео в *YouTube* забирає значно менше часу, аніж читання книжки. Ви не говорите про себе словами з лаконічного комп'ютерного віконечка з опціями чи з будь-якого іншого списку опцій. І ви вельми скептично ставитеся до будь-якої книжки (або людини), яка пропонує «секрети» успіху.

Отже, що ж таке є в книжці, чого ви не зможете взяти з відео або відшукати в непроханих порадах, які зусібіч сиплються на вас? Чому вам варто прочитати цю книжку і як упевнитися, що це не буде марнуванням часу?

Спершу прочитайте. Чи для вас ця книжка?

Відповідь в одному слові — «неочевидність».

Цю книжку написано, щоб поділитися думками, які радикально відрізняються від того, що ваші батьки, вихователі й учителі вкупі з керівниками повторюють вам, найімовірніше, роками.

Ви дізнаєтеся, чому потрібно частіше переривати людей, про переваги вміння доводити людей до сліз, чому корисно бути трансвеститом, як зволікання стає ключем до успіху, чому варто почати курити, а також отримуєте інші, такі само несподівані поради.

Я припускаю, що ідеї, які викладено в цій книжці (так само, як і слово, яким я їх називаю), когось зіб'ють з пантелику, а когось і розгнівають. Закладаюся, ви не з таких.

Насправді, якщо ви вже дочитали до цього місця, то, мабуть, належите саме до тих людей, для кого все це й написано. Чи, може, вам усе ще незрозуміло, чому варто їсти лівою рукою?

Так чи інак, а щоб дізнатися — читайте далі...

[>>>](http://kniga.biz.ua)

Вступ

НАВІЩО ЇСТИ ЛІВОЮ РУКОЮ?



Ця книжка не про те, як бути шульгою.

Та все ж цікаво, скількох успішних людей об'єднує ця особливість. Ліворукість може дати відверту перевагу в усьому: від творчого мислення до занять різноманітними видами спорту — хоч у боксі, хоч у боулінгу.

Понад 25 % професійних бейсболістів тримають битку лівою рукою, відбиваючи або подаючи м'яча. Троє з п'яти останніх президентів США — Джордж Г. В. Буш, Білл Клінтон і Барак Обама — шульги. Леді Гаґа, Стів Джобс, Білл Гейтс, Марк Цукерберг, Опра Вінфрі й Дженніфер Лоуренс також ліворукі.

І хоча ці люди становлять лише близько 10 % від загальної кількості населення, на думку експертів, унікальність шульг іде їм на користь і тому, що вони змушені вирізнятися з-поміж інших змалку, і тому, що інакше мислять.

У спорті про цю перевагу знають так добре, що навіть легенду тенісу Рафаеля Надаля (правшу від природи) у дитинстві батько тренував грати лівою, аби мати козир серед інших гравців.

Якщо вам трапилося бути ліворуким, то, дочитавши до цього місця, ви вже встигли порадіти за себе. Якщо ні, не хвилюйтеся... адже я теж не шульга.

Хвильку, хто ж пише таку книжку й починає з усіх можливих доказів переваг ліворуності, якщо при цьому аж ніяк не шульга?

Хоч я й не шульга, але насправді їм лівицею... а історія про те, чому так роблю, мабуть, чимало чого пояснить.

Як я відкрив магію споживання їжі лівою рукою

Усе розпочалося декілька років тому, коли я саме поспішав на діловий захід з налагодження корисних зв'язків. Того дня, бігаючи у справах, раптом зрозумів, що від ранку ще нічого не їв. Дорогою подумки склав план дій: відразу піду до столу з наїдками, наберу в тарілку фуршетного частування й відшукаю тихе місце, аби перекусити перед діловою розмовою.

На жаль, мій план виявився невдалим, бо там не було жодного спокійного місця, тож я підійшов до стійки, де з вигляду було не надто багато людей. Я швидко втямив, що потискання рук під час їди перетвориться на досить неохайне заняття, тому почав їсти лівою рукою.

Ця проста зміна значно полегшила завдання тиснути руки й знайомитися з людьми за столом, а зрештою

і на цілий наступний вечір. Повертаючись опісля додому, я усвідомив, що розмови під час цієї зустрічі були якимись кращими, ніж зазвичай там, де мені довелося побувати за останні кілька місяців. Однак я не міг зрозуміти, завдяки чому. Невже лише тому, що я їв лівою рукою?

Вагаючись, але з цікавістю я вирішив спробувати їсти лівицею ще й наступного тижня.

Якщо ви ходите на численні соціальні заходи (як доводилося мені тоді, бо то була частина моєї роботи) або хоча б часто буваєте на вечірках у барах і клубах для знайомства з новими людьми, буває лячно заговорити з кимось. І хоч я можу назвати себе екстравертом, проте ніколи не був одним з тих, хто вільно підходить до незнайомих і з доброго дива починає розмову. Більшість людей не такі, навіть якщо прикидаються такими.

Саме на тому другому соціальному заході я виявив, що моє спілкування з людьми суттєво поліпшилося.

Спроба їсти лівою рукою допомогла мені змінити власний спосіб мислення. Замість того щоб змушувати себе розпочинати розмови, які допоможуть зібрати якомога більше візитівок, мені вдалося абстрагуватися й просто стати більш комунікабельним. Я ставив більше запитань та уважніше слухав. Я почав менше сміятися від нетерплячки. Я запрошував нових людей до розмови й зосереджувався на інших, а не на собі.

У кімнаті, заюрмленій людьми, думки яких оберталися навколо власних проблем, або продажів, або пошуку нового місця роботи, я ненароком став найприязнішою людиною з усіх, скерувавши увагу на інших, а не на себе.

Відтоді використання лише лівої руки під час їди стало для мене нагадуванням про те, що важливо бути щедрим на свій час і зосередити увагу на інших. Це допомогло мені вирізнитися з-поміж інших своєю щирістю й відкрило більше можливостей, ніж я міг уявити. І це стало поштовхом до написання цієї книжки.

Як читати цю книжку

У наступних коротеньких розділах ви прочитаєте про ще п'ятнадцять схожих «секретів». Кожним з них можна скористатися просто зараз. Щоб їсти лівицею, особливі здібності не потрібні. Для цього вам навіть не обов'язково *бути* шульгою.

Мета цієї книжки — запропонувати комплекс доступних ідей, якими ви негайно можете скористатися. Це добірка деяких прихованих і парадоксальних уроків, які часом навіть збивають з пантелику. Я відкривав їх для себе частенько завдяки випадковостям у власній кар'єрі, п'ятнадцять років якої були пов'язані з брендингом і маркетингом у найбільших компаніях світу і яку завершив, щоб заснувати три власні успішні компанії, написати чотири бестселери, відвідати понад тридцять країн із професійними лекціями й попрацювати з деякими найуспішнішими людьми світу, чий приклад надихає на власні звершення.

Усі ці таємниці організовано з огляду на чотири мети — допомогти вам краще думати, працювати, спілкуватися й налагоджувати зв'язки — і викладено тут у формі збірки оповідань.

Якщо вони й об'єднані однією головною думкою, то вона полягає в тому, що сила в щоденних маленьких

Завжди їжте лівою рукою

обміркованих виборах — від одягу до рішення, якою рукою їсти.

Я переконаний, що зважений підхід до цих варіантів вибору справді може допомогти вам досягнути приголомшливих успіхів у роботі та (а це навіть важливіше) у щоденному житті.

[Купить книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Розділ перший

ПРИНЦИП ГРАНАТА



*Хай там що, а я не можу дати їм зазирнути
під обкладинку моєї книжки.*

Не над тим я сподівався поміркувати, коли готувався до свого першого інтерв'ю перед виходом першої книжки.

Залишалось якихось кілька тижнів до появи книжки *Personality Not Included* на полицях книгарень, а всі плани, які я виношував місяцями, уже покотилися шкереберть.

За день до того мій видавець *McGraw-Hill* перед початком запланованого турне на підтримку моєї книжки надіслав мені зразок суперобкладинки, коротеньким вибаченням за те, що сама книжка ще не зовсім готова. У мене була обкладинка, не було книжки, а до мого першого великого інтерв'ю залишалося менш ніж дванадцять годин.

Мене охопила паніка. Скасувати? Спробувати призначити на інший час? Дати інтерв'ю без книжки?

Зрештою з'явилася ідея. Я кинувся прочісувати книжкову полицю, щоб з'ясувати, чи маю іншу книжку, приблизно таку саму завтовшки й за розміром, як і моя, що ось-ось буде надрукована. Одну знайшов і приміряв на неї свою суперобкладинку, щоб оцінити з вигляду.

Усе бездоганно придалося.

Майже відразу в моїй голові зароїлися всі найгірші можливі сценарії. *А що, як доведеться розгорнути книжку під час інтерв'ю? А раптом потрібно буде щось із неї прочитати?* Я вже уявляв собі ту мить, коли вся моя тупа метушня в найжахливіший спосіб викриється перед світом інтернету.

Однак я все одно вирішив дати це інтерв'ю.

Наступного дня, гордо тримаючи обкладинку від своєї книжки, начеплену на пошарпаний примірник «Створені для прихильників: чому одні ідеї виживають, а інші гинуть» (*Made to Stick*), я прийшов на інтерв'ю. Мою таємницю так і не викрили.

Через багато років (та інтерв'ю) я усвідомив, якими ж насправді дурними були мої гризоти. Під час розмови із журналістом ніхто ніколи не просить щось прочитати з книжки про бізнес. І ніхто не може розпізнати одразу, що зміст книжки не відповідає обкладинці.

Звісно, тоді я ще не знав цього, тож проблема видавалася мені серйозною. Якщо озирнутися назад, то «секретом» виживання в цій ситуації була впевненість у собі. Саме тієї впевненості мені так бракувало десять років тому, коли довелося пережити найгіршу в моєму житті зустріч, яку я досі згадую не надто охоче.

Як жалюгідно провалитися під час спроби продати свою ідею

То був 1998 рік, і в мене з'явився задум, який, на мою думку, мав зробити переворот в індустрії вишуканих ресторанних закладів. Тоді мало ресторанів мали власні веб-сайти, тож я збирався показати світу ідею використання інтернету, яка перенесла б ці ресторани у XXI століття (буквально, бо до 2000-х залишалося ще два роки!) [1].

Моя бізнес-модель містила послуги (створення веб-сайтів для ресторанів, за які вони мені платитимуть) та інформаційні майданчики (створення онлайн-каталогу веб-сайтів, де будь-хто зможе підшукати ресторан собі до смаку).

Для початку я зареєстрував таку назву домену — www.dc-restaurants.com — своєї директорії, а далі подався від дверей до дверей у тій частині Вашингтона, округ Колумбія, що має назву Джорджтаун, аби спробувати переконати власників ресторанів заплатити мені 200 доларів США за створення їхнього веб-сайту. Усі вони ставили мені одне запитання: «Навіщо ресторану веб-сайт?» Урешті-решт, то був лишень 1998 рік.

Після понад десяти відмов я вирішив піти до якогось із ресторанів і запропонувати створення веб-сайту безкоштовно, просто щоб мати змогу вдавати, ніби в мене є клієнт, який мені платить, і заохотити інших власників закладів дати мені шанс. Коли сайт був готовий, я розмістив його у своїй директорії разом з кількома ресторанами округу Колумбія, що вже мали інтернет-сторінки, які відшукав онлайн. Далі я навідався ще до кількох місць. Навіть це не допомогло.

ЗМІСТ



СПЕРШУ ПРОЧИТАЙТЕ. Чи для вас ця книжка?	6
ВСТУП. Навіщо їсти лівою рукою?.....	8
РОЗДІЛ ПЕРШИЙ. Принцип граната.....	13
ЧАСТИНА ПЕРША. ДУМАЙТЕ КРАЩЕ	21
РОЗДІЛ ДРУГИЙ. Станьте забудькуватим.....	22
РОЗДІЛ ТРЕТІЙ. Почніть курити.....	29
РОЗДІЛ ЧЕТВЕРТИЙ. Перегляньте й змініть свій плейлист.....	35
РОЗДІЛ П'ЯТИЙ. Навчіться співати йодлем.....	42
ЧАСТИНА ДРУГА. ПРАЦЮЙТЕ ЛІПШЕ	47
РОЗДІЛ ШОСТИЙ. Не зважайте на свою роботу.....	48
РОЗДІЛ СЬОМИЙ. Ніколи не подавайте до столу підгорілу грінку.....	55
РОЗДІЛ ВОСЬМИЙ. Станьте трансвеститом.....	61
РОЗДІЛ ДЕВ'ЯТИЙ. Частіше зволікайте до останнього.....	68

ЧАСТИНА ТРЕТЯ. СПІЛКУЙТЕСЯ КРАЩЕ	75
РОЗДІЛ ДЕСЯТИЙ. Доводьте людей до сліз.....	76
РОЗДІЛ ОДИНАДЦЯТИЙ. Частіше переривайте.....	85
РОЗДІЛ ДВАНADЦЯТИЙ. Ніколи не їжте цвітну капусту.....	90
РОЗДІЛ ТРИНАДЦЯТИЙ. Розписуйте стіни маркером.....	97

ЧАСТИНА ЧЕТВЕРТА.

КРАЩЕ НАЛАГОДЖУЙТЕ КОНТАКТИ	103
РОЗДІЛ ЧОТИРНАДЦЯТИЙ. Не прибирайте своїх іграшок.....	104
РОЗДІЛ П'ЯТНАДЦЯТИЙ. Пошматуйте свої джинси.....	111
РОЗДІЛ ШІСТНАДЦЯТИЙ. Допмагайте людям красти.....	117
РОЗДІЛ СІМНАДЦЯТИЙ	
Чому більшість порад не є корисними.....	124
 ПІСЛЯМОВА. Чому знадобилося чотири роки, щоб написати цю книжку.....	129

ДОДАТКИ	131
ДЖЕРЕЛА. Книжки, які варто прочитати.....	132
ЩО ДАЛІ? Як зберегти допитливість?.....	143
ОСТАТОЧНЕ ПОВЕРНЕННЯ ДО РЕАЛЬНОГО СВІТУ.	
Чи серйозна ця книжка?.....	145
Джерела.....	147
Три причини поділитися цією книжкою.....	149
Подяка.....	151
Примітки.....	154