



День 2

**Вечный
двигатель**

Многие люди начинают сравнивать себя с теми, кто уже находится на несколько уровней выше. Например, если вы занимаетесь бизнесом, то начать сравнивать себя с Ричардом Брэнсоном или Дональдом Трампом, говоря: «Они в миллион раз больше меня зарабатывают денег, и что же мне теперь делать?», — это не очень правильно. Это изрядно демотивирует. Сегодня вы зарабатываете 1000 долларов, завтра стали зарабатывать 2000, послезавтра 3000, но по сравнению с годовым доходом Трампа это все равно мелочи.

Правильный подход иной: **нужно каждый день сравнивать себя с собой вчерашним**. Когда вы видите, что каждый день делаете пусть небольшой, но шаг вперед, становитесь чуть лучше, чем вчера, тогда вы сможете качественно и правильно достигать своих целей. Конечно, надо смотреть и на других людей, но не сравнивать себя с ними. Иначе это будет вас сильно демотивировать. Вы всегда будете находить тех, кто на несколько ступеней выше вас. И если постоянно будете думать, какой же вы неудачник по сравнению с ними, это будет оказывать отнюдь не позитивное влияние.

Очень часто, ставя цели, люди стремятся от чего-то уйти. Например: «Я хочу, чтобы у меня в жизни не было вот этого!» — чтобы не приходилось работать на дядю, чтобы не надо было заниматься тем, чем заниматься не нравится, и так далее. В этом случае необходимо понимать, что бездействие — это не есть цель.

Если вы ставите себе целью никогда не испытывать чувство недостатка в деньгах, уйти от бедности — это плохая цель. **Вам необходимо стремиться к чему-то, а не убегать от чего-то**. Если вы пытаетесь убежать от чего-то, то куда-то, конечно, придет, но это «куда-то» может оказаться далеко не тем местом, куда хотелось бы попасть на самом деле.

По поводу финансовых целей. Часто человек ставит себе цель: «Я хочу заработать миллион долларов!» Если мы говорим о финансах, гораздо лучше ставить себе целью иметь некий поток наличности, который будет идти все время. Постоянный доход — это важнее.

Сорвать большой куш, выиграть, заработать кучу денег — все это хорошо. Но гораздо важнее, чтобы у вас был именно постоянный поток. Поэтому, когда вы ставите себе какие-либо финансовые цели, то в первую очередь планируйте, какой доход вы будете иметь. Не заработать какую-то кучу денег, а именно постоянный стабильный доход. Это может быть и пассивный доход.

Следующая ошибка заключается в том, что часто **мы боимся ставить амбициозные цели**. Особенно если кому-то об этом рассказываем, то говорим: «Я хочу достичь такой цели, я хочу путешествовать четыре-пять месяцев в году». Как только вы это озвучиваете (особенно если вы говорите это своим родственникам и друзьям), у вас тут же находится туча заклятых друзей, которые поспешат вас остановить. Они с удовольствием вам объяснят, почему у вас никогда не получится этого достичь. Также они расскажут вам, почему этого совершенно точно не нужно делать, почему это плохо, опасно — вас за это посадят, расстреляют, и вы будете глубоко несчастны.

Наверняка вам встречалось следующее: стоило только поставить себе интересную цель, как со стороны на вас неожиданно начинал литься поток негатива. Вам говорили, что у вас не получится, что не надо этого делать, что это бесполковое занятие. К сожалению, такое встречается часто и обычно идет со стороны близких и родственников.

На самом деле причина здесь в следующем. Когда вы ставите перед собой серьезную амбициозную цель (и не дай

бог, ее достигаете), окружающим людям это не нравится, потому что ваш успех очень сильно бьет по их самолюбию.

Погрузимся немного в психологию людей. Есть вы и они — некие ваши знакомые. Сейчас вы находитесь примерно на одном социальном уровне — по размеру дохода, по тому, как вы отдыхаете, развлекаетесь, работаете. Допустим, вы решаете начать вкалывать, работать более качественно. Может быть, осмеливаетесь открыть собственное дело.

Когда вы рассказываете об этом знакомым, у них возникает альтернатива — **тоже начать что-то делать**, а для этого надо оторвать свой зад от дивана и напрячься, чего очень не хочется. Второй вариант — **ничего не делать**, и тогда для этого придется найти оправдание. Естественно, они находят оправдание, решая, что ничего не получится, что это не имеет смысла и незачем зря тратить время.

Дальше происходит следующее. Вы добиваетесь задуманного через два-три года серьезной работы. Оказывается, что вы зарабатываете существенно больше денег, что по сравнению с окружающими вы ездите отдыхать в более интересные и экзотические места. И живете вы в лучшем месте. Разница становится заметной.

Таким образом, когда вы начинаете подниматься, то у своих знакомых, родственников, друзей, выбиваете из-под ног то самое оправдание. Потому что вы были на той же ступени, что и они, и, достигнув нового уровня, фактически доказали, что они могли сделать то же самое. Пусть теперь пожинают плоды собственного безделья — сами выбрали сидеть на диване и ничего не делать.

Вы на практике показываете — они сами виноваты в том, что находятся существенно ниже вас. Это очень сильно бьет по самолюбию людей. Раньше у них было оправдание, а тут

вы оправдания не оставляете. Поскольку с большинством людей случались такие ситуации, то они подсознательно начинают реагировать определенным образом. Как только вы пытаетесь взлететь, реализовать какую-то новую идею в любой сфере — будь то карьера, бизнес, личная жизнь, спорт, здоровье, — они тут же пытаются загнать вас обратно.

Это происходит потому, что если, не дай бог, у вас получится, то у них уже не будет оправдания — почему они ниже вас. Это неприятно и немного цинично, но, к сожалению, это именно так. Поэтому, **когда вы хотите что-то начать, то возьмите и сделайте это, никому не сообщая**.

Большинство людей всегда будут придумывать множество оправданий, почему не надо что-то делать. Но если вы уже начали действовать, то они не решатся вам препятствовать. Поэтому ставьте те цели, которых вы хотите достигать на самом деле. Если же вдруг вас настигла неудача, скажите: «Ну да, молодец, ты был прав, не получилось». Но чаще у вас все будет получаться.

Вернемся к нашим упражнениям. Насколько вам удалось проанализировать свою жизнь, начиная с самого детства? Получилось ли вспомнить те вещи, которые вам нравилось делать? Насколько хорошо в целом вспоминались ранние годы? Сколько пришло на ум приятных моментов или у вас было трудное детство с игрушками, прибитыми к полу?..

Если вспоминается много, то это отлично. Очень хорошо, если у вас получилось много пунктов в каждом из блоков. Посмотрите на свои записи и постарайтесь **объединить в блоках по категориям похожие яркие моменты**. Например, вы видите, что в разные периоды жизни вам нравилось изучать иностранные языки. Может быть, вы любили встречаться с друзьями, может, вам нравилось заниматься какими-то видами спорта.

Пройдитесь по всей цепочке: школа, институт, работа и найдите схожие яркие моменты. Теперь объедините их и выпишите отдельно. То, что выделили, — это и есть ваши ценности. Это действительно для вас важно, именно такие действия дают вам энергию.

Вам необходимо продолжать делать эти вещи. Если вы их сейчас еще не делаете, то начните внедрять их в свою жизнь. Не обязательно в таком же виде, может быть, немного в ином. В детстве, допустим, вам нравилось изучать языки, потом вы с удовольствием делали это в школе, в институте. Если вы начнете активно на них говорить сейчас, то это тоже будет доставлять вам удовольствие. Если вам нравилось заниматься каким-то видом спорта — аналогично. Если нравилось управлять людьми — отлично, скорее всего, вы этим и так продолжаете заниматься.

Данные ценности — это то, вокруг чего вам надо строить свою жизнь. Когда вы начнете прописывать свои цели, то обязательно включайте в них эти ценности, чтобы они всегда имели место в вашей жизни.

Это те самые ценности, те самые цели, достижение которых будет приносить вам колоссальную энергию. Причем энергия эта не будет носить разовый характер. Например, если вы поставите себе целью купить автомобиль другой марки, то, скорее всего, это принесет вам энергию, но лишь на какое-то время. Месяц, полтора, два, далее это станет будничным.

Но если вы найдете и выявите свои настоящие ценности, привнесете их в свою жизнь, то отсюда вы будете постоянно черпать энергию. Это такой неиссякаемый источник, который нужно обязательно использовать.

Поэтому посмотрите на свой список, выделите в нем похожие яркие моменты и распишите их на категории. Когда

вы будете работать над целями, вы уже как минимум не забудете об этих вещах. Обязательно нужно вставлять свои ценности в цели — как в ближайшие, так и в долгосрочные.

Еще раз повторю пример категории целей. Допустим, я (Николай) всегда любил ходить в походы. Всю жизнь ходил в походы, сколько себя помню. В детстве, года в три-четыре, родители в первый раз взяли меня в поход на байдарках. Потом дядя с тетей путешествовали по Карелии на катамаранах. В университете я состоял в клубе водного туризма и там почти вышел на уровень КМС. И теперь я продолжаю это делать по мере возможности. Мне это очень нравится, заряжает энергией.

Для многих ценностями наверняка будут частые встречи с друзьями или с родственниками. То, что нравилось нам в детстве, действительно приносит нам сильное эмоциональное удовлетворение. В детстве мы все непосредственны, а чем старше становимся, тем более зашорен взгляд, тем сильнее на нас влияют стереотипы, давят общество.

Возможно, это будет лишь вариацией того, что вам нравилось делать. Но когда вы начнете это делать, вы сразу увидите путь — куда вам идти дальше. Если в детстве вам нравились догонялки, то сейчас вы можете заняться чем-то похожим. Например, регулярно играть в пейнтбол.

Цели должны быть связаны с ранними увлечениями напрямую или косвенно. К примеру, вам нравилось учить языки, и теперь вы едете путешествовать в страну, язык которой когда-то изучали. Это как раз и является косвенным пересечением, которое будет влиять на вас очень положительно.

Если вы вспомните, что всегда были лидером — старостой в классе, в университете, — то вам явно доставляет удо-

вольствие управлять людьми. Вам по душе быть главным, находиться на виду. Вам также стоит привносить это в свою жизнь, то есть продвигаться на руководящие должности, заниматься управлением.

Эти ценности надо искать. Чем старше мы становимся, тем глубже они прячутся, поскольку в большинстве случаев мы над ними не работаем. Но если мы извлекаем их на свет, они доставляют массу удовольствия и положительной энергии.

Ранее вы получили задание: выделить из нескольких категорий пять определенных действий, которые помогут улучшить какую-либо сферу вашей жизни. А сегодня необходимо завершить одно действие по достижению этой цели. Это задание было дано для того, чтобы вы начали разгоняться, потому что, повторюсь, психика человека достаточно инертна. Если вы не сделали задание до конца, то рекомендуем вам завершить его и, если есть такая возможность, сделать это сегодня.

Если вы будете накапливать невыполненные задания, то сделать их все разом позже просто не получится. Нагрузка будет постепенно увеличиваться. Проработка своих целей — это очень серьезный труд, к которому нужно отнестись соответственно.

Ранее мы говорили о том, что наш мозг устроен таким образом, что не может выполнять больше пяти-семи задач одновременно. Поэтому очень важно не держать цели в голове — их следует выписывать. Дело в том, что **в голове человека ежедневно возникает около шестицисети тысяч мыслей**. Учеными было доказано, что 95 % этих мыслей повторяются.

Если по большей части вы думаете о сериалах, которые показывают по телевизору, о происходящем в мире, особенно