

ЗМІСТ

ВСТУП. Примара страху	7
РОЗДІЛ 1. Наступний день після ідеального	13
РОЗДІЛ 2. Уріжте свою ціль наполовину	23
РОЗДІЛ 3. Оберіть, від чого відмовитися	35
РОЗДІЛ 4. Просто додайте веселощів	50
РОЗДІЛ 5. Припиніть грати в хованки та позбудьтеся відмовок	75
РОЗДІЛ 6. Позбудьтеся своїх таємних правил	102
РОЗДІЛ 7. Використовуйте факти, щоб відсвяткувати свій неідеальний прогрес.	124
РОЗДІЛ 8. За день до фінішу	167
Висновки	184
Подяки	188
Примітки	189

ВСТУП

Примара страху

У 2013 році я боровся з примарою, але не тією, що треба.

Того року у світ вийшла книжка, у якій я закликав читачів щось розпочати. Я закликав їх підвестися з дивану. Я закликав їх розпочати власну справу. Я закликав їх сісти на дієту, або написати книжку, або взятися за якусь із мільйонів цілей, якими кожен із нас марить роками.

Я гадав, що найбільшою проблемою людей був страх, який заважав їм що-небудь почати. Якби мені вдалося підштовхнути їх до лінії старту, далі все б пішло як по маслу. Страх був тією примарою, що утримувала їх, і єдиний спосіб її здолати — це почати.

І я частково мав рацію.

Початок має значення. Початок знаменний. Перші кілька кроків переломні, але вони не найважливіші.

Ви знаєте, що важливіше? Ви знаєте, на фоні чого початок блякне і здається несуттєвим?

Це — кінець.

Рік за роком на зустрічах читачі підходять до мене і кажуть: «У мене ніколи не було проблем щось почати. Я розпочинав мільйони справ, але ніколи їх не закінчував. Як мені довести їх до кінця?».

У мене не було відповіді, хоча я й сам відчайдушно її потребував.

Я закінчив кілька справ. Я пробіг кілька півмарафонів, написав шість книжок і доволі гарно сьогодні вбрався, але це лише винятки з мого напівреалізованого життя.

Я прочитав всього 10 % книжок із домашньої бібліотеки. За три роки я подужав лише шість днів із домашніх тренувань «P90X»¹. У двадцять три я здобув синій пояс із карате — це майже на сімдесят шість поясів менше за чорний. У мене в офісі лежать тридцять два наполовину списані нотатники «Moleskin»², а у ванній кімнаті — дев'ятнадцять наполовину використаних бальзамів для губ «Чопстик»³. Та фінансовий радник закотив би очі, якби дізнався, яка частина мого бюджету йде на догляд за губами.

Мій гараж теж дещо нагадує мавзолей. Там можна знайти телескоп (користувався ним п'ять разів), вудочку (користувався три рази) та сноуборд із сезонним абонементом у місцевих горах (ним я ще жодного разу не користувався). А хіба можна забути мопед, який я придбав три роки тому і на якому проїхав усього тридцять п'ять кілометрів! Я навіть не оформив для нього номерний знак. Я живу поза системою. Поза системою, у якій все логічно завершено.

Але, на щастя, я не єдиний такий із незавершеними справами.

Згідно з дослідженням, 92 % новорічних обіцянок зазнають провалу. Кожного січня люди сповнені надіями та ентузіазмом, що саме цей рік мине під гаслом «Новий рік — новий я!».

Однак із тих 100 %, які беруться за щось, лише 8 % досягають цілей. Статистично кажучи, у вас стільки ж

¹ Популярна в США 90-денна програма домашніх тренувань високої інтенсивності, яка передбачає 6–7 тренувань на тиждень тривалістю 60–90 хвилин.— Тут і далі прим. пер.

² Moleskine — італійський бренд канцтоварів преміум якості, переважно блокнотів та планерів.

³ Chapstick — популярний в США бренд бальзамів для губ.

шансів вступити до Джульєрдської школи мистецтв і стати танцівником чи танцівницею балету, скільки й закінчити розпочате. Тепер ви знатимете, юні танцюристи, що коефіцієнт зарахування до цієї школи всього 8 %.

Я думав, що моя проблема полягає в тому, що я недостатньо стараюся. Бо так кажуть усі онлайн-гуру зі сліпучою усмішкою. «Треба вертітися! Треба гарувати! Відіспишся на тому світі!»

Можливо, я був просто лінивий.

Крім того, я знав, що в мене вкрай низький рівень «витримки». Я дізнався про це після чудового тесту «Шкала витримки» від Анджели Дакворт [1]. Мій результат був настільки малим, що я навіть не потрапив до якоїсь категорії. Могли б давати хоч якісь бонусні бали за проходження тесту, бо я ж бо, на диво, його закінчив.

Я почав прокидатися раніше. Я пив стільки енергетиків, що від них могла б і конячка здохнути. Я найняв лайф-коуча і почав їсти більше корисної їжі.

Нічого не спрацювало, крім того, що від усього того кофеїну в мене почали сіпатися повіки. Ніби я дуже-дуже швидко кліпаю.

Поки я в поті чола гарував і намагався сягнути зірок, як Авраам Лінкольн, мені вдалося створити 30-денний онлайн-марафон. Я назвав його «30 днів активності». Це був відеокурс, який допоміг уже тисячам людей досягнути своїх цілей.

А те, що відбулося далі, щонайкраще можна було б назвати випадковістю. Не годиться писати про таке в подібних книжках. Адже коли ти пишеш книжки з саморозвитку, вкрай спокусливою здається ідея переписати власне минуле як доказ того, що володієш достатньою кваліфікацією, щоб допомогти іншим покращити своє майбутнє.

Лідер, який досягнув успіху, повертається в минуле і придумує десять кроків, які допомогли йому в цьому,

щоб мати змогу написати книжку і назвати її «Десять кроків, які приведуть вас до успіху». Насправді я й не планував вам нічого такого розповідати. Я був настільки ж здивований, як і ви. Я просто радів, що це спрацювало.

Навесні 2016 року до мене з пропозицією звернувся дослідник із Мемфійського університету на ім'я Майк Пізлі.

Він хотів попрацювати з людьми, які пройшли мій орієнтований на досягнення цілей курс «30 днів активності», щоб проаналізувати, що для них спрацювало, а що ні. Він закінчував свою докторську дисертацію й хотів написати кілька статей на основі результатів цього дослідження. Упродовж наступних місяців він опитав більш ніж 850 учасників, щоб зібрати достатню базу даних [2].

Для мене це був зовсім новий досвід, адже раніше, починаючи з 2003 року, я керувався принципом «розповідай в інтернеті усе, що хочеш, не спираючись на жодні факти».

Те, що він виявив, кардинально змінило мій погляд на те, як доводити справи до кінця, на цю книжку та, певною мірою, на життя.

Майк виявив, що люди, які пройшли цей курс, мали на 27 % більше шансів досягнути успіху порівняно зі своїми попередніми спробами. Це подавало надію, але не дивувало, адже коли ви працюєте над чимось упродовж тридцяти днів, то вам зазвичай це краще вдається.

А от що здивувало мене, так це те, що мало б бути очевидним для всіх нас: суттєво покращити свій прогрес людям допомагали ті вправи, які позбавляли їх тиску і вбивчого перфекціонізму, що змушували людей відмовлятися від своїх цілей. Не важливо, чи хотіли вони схуднути, чи активніше вести свій блог, чи отримати підвищення — результати були ті самі. Що менше люди прагнули ідеалу, то продуктивнішими ставали.

Виявляється, відповідь крилася не в тому, щоб працювати старанніше.

Докладати більше зусиль — це не вихід.

Люди, що постійно розпочинають багато справ, можуть навчитись стабільно завершувати розпочате.

Ми можемо досягнути фінішу.

Визнайте, ви зловили себе на думці, що посил цієї книжки буде схожим на рекламу *Red Bull*. Я дам вам кілька порад, вмотивую вас, розпалю у вас жагу до звершень та допоможу вам робити більше, більше й ще більше!

Гадаєте, це для вас спрацює? Чи працювати старанніше допоможе? Чи більше роботи принесе вам більше радості в житті? Чи ті поради з продуктивності, хитрощі з тайм-менеджменту або життєві лайфхаки допомогли вам хоч трохи?

Не допомогли й не допоможуть.

Якщо ви хочете довести справу до кінця, то передусім вам потрібно позбутися свого перфекціонізму. Ви маєте отримувати задоволення, тож уріжте свою ціль наполовину, оберіть, яких речей ви позбудетеся і від яких дій відмовитесь.

Ось у чому криється дивина цієї мандрівки. Практичні речі, яких мене навчило це дослідження про завершення справ, настільки парадоксальні, що вам здаватиметься, ніби ви хитруєте, обираючи легкий шлях, або ж те, що ви робите, «не враховується».

Ви почуваєтеся винним за слово «легкий шлях»? Чи пам'ятаєте ви, як наші вчителі, керівники та батьки казали: «У житті немає легких шляхів»?

Гаразд, тоді пообіцяйте мені, що припините користуватися гуглом. Наступного разу, як вам схочеться щось дізнатися, пишть листа до Бібліотеки Конгресу. На папері. І візьміть марку, яку потрібно облизати язиком. Оті самоклеючі марки — це легкий шлях.

Саме так і вчинили брати Райт, щоб знайти місце для тестування своїх літаків. Вони написали до Аме-

риканського бюро метеорології у Вашингтоні й запитали, у якій частині країни спостерігаються найкращі вітри. Працівники бюро провели дослідження, проаналізували відомості й відписали їм. Ознайомившись із відповіддю, брати обрали Кітті-Гок, що у Північній Кароліні. Тоді вони написали керівнику тамтешнього поштового відділення, щоб дізнатися, який цей острів. А потім чекали на відповідь [3].

Процес тягнувся вічність, принаймні за сучасними мірками, адже нині в нас є легші шляхи.

Запитати в жителя острова Мартас-Він'ярд, який пляж найкращий, — це легкий шлях. (До речі, ось вам відповідь — «обирайте Тамшу».)

Вимкнути Wi-Fi на своєму ноутбуці, коли потрібно сконцентрувати увагу на роботі, — це теж легкий шлях.

Відмовитися тримати вдома морозиво, коли ви намагаєтеся схуднути, — це теж легкий шлях.

Якщо ви втомилися починати справи й не доводити їх до кінця, у мене є що вам розповісти. І починається все з того, що ви робите в найважливіший день для будь-якої цілі.

РОЗДІЛ 1

Наступний день після ідеального

«Добрий початок — половина справи». Це один із моїх улюблених мотиваційних висловів. А ось іще один: «Інколи варто стрибнути зі скелі, щоб розправити крила». Я побачив цей вислів на світліні з вовком, що мене дещо спантеличило. Наскільки я розуміюся на тваринному царстві, то ще в жодного вовка не виросли крила. Та й слава Богу. Бо якби вовки коли-небудь навчилися літати, то нам настав би гаплик.

Ми схильні занадто багато уваги приділяти своїм починанням. А через це втрачаємо з поля зору той єдиний день, який, поміж усього іншого, губить найбільше цілей. За сорок один рік свого життя я ще ні від кого не чув згадки про цей день. Я навіть не здогадувався про це, так само як і вигадані персонажі, що живуть поблизу пляжу, де відбувалися події фільму «Щелепи». Бо тоді б не було і фільму «Щелепи 2», його можна було б з легкістю замінити фільмом «Купка приморських жителів переїжджає до Огайо, де не водяться акули». Така назва, мабуть, не помістилася б на афіші, однак тоді люди, найпевніше, уникнули б чергової сутички з акулою.

Попри всі зусилля, які ми витрачаємо на планування наших цілей, попри нові кросівки, дієти й бізнес-плани, ми втрачаємо з поля зору той день, який має

найбільше значення. Як отой день, після якого мені не можна купувати чорну квасолю у «Костко»¹.

Та супермаркет не проти, щоб я її купував, це не рішення їхнього керівництва, хоча я люблю посмакувати дегустаційними продуктами. Якось вони роздавали печиво «Орео» сімом американцям, які ще ніколи його не куштували. Мені було ніяково розмовляти з працівником супермаркету, який простягав мені печиво, бо я вдавав, ніби ніколи й не чув про нього. «То як, ви кажете, воно називається? Шоколадне печивосандвіч? Оце? І зветься воно “Орео”? Я правильно вимовляю? Ох і кумедна назва!»

А не можу я купувати чорну квасолю тому, що вони продають її лише упаковками. Ви не можете придбати тільки один банячок, ви повинні придбати тисячу.

А це багато бобів, хоча щонайменше раз на рік мені здається, що я потребую саме такої кількості.

Бо коли я вирішую займатися фізичними вправами, то підходжу до цього вкрай серйозно. Я пам'ятаю книжку Тімоті Феррісса «Тіло за чотири години»², у якій він рекомендував простий сніданок з яєць, чорної квасолі, шпинату, кмину та соусу сальса [1]. Коли моя сім'я бачить, як я копірсаюсь у шафці, шукаючи чорні боби, усі заходжуються бурчати: «О ні, знову починається».

Вони знають, що упродовж наступних дванадцяти днів я їстиму чорну квасолю.

Чому тільки дванадцять? Та тому, що на тринадцятий день я буду занадто зайнятий, матиму нараду або вирушу в робочу поїздку й не візьму з собою квасолю. А пропустивши один день, я геть покину всю цю витівку зі сніданками.

Коли така послідовність порушується, я не можу повернутися до неї так, ніби нічого й не сталося. Мій

¹ *Costco* — популярна американська мережа оптових супермаркетів.

² *The 4-Hour Body*, Tim Ferriss.

прогрес неідеальний, тож я все кидаю. І це, на диво, поширена реакція на помилки.

Якщо ви запитаете людей, чому вони відмовляються від своїх цілей, то отримаєте схожі відповіді.

«Я відстав і вже не зміг повернутися в ритм».

«Життєва ситуація змінилася, і мої плани пішли нанівець».

«Проект зійшов із рейок, і було важко повернути все на свої місця».

Слова можуть різнитися, але суть одна: «Коли все перестає бути ідеальним, я все кидаю».

Ви пропустили один день своєї дієти, а потім вирішили, що вся ця ідея марна.

Якось уранці ви були дуже зайняті, щоб писати, тож відклали свою незавершену книжку якомога далі.

Загубили один чек і перестали вести бюджет за цілий місяць.

Я не звинувачую вас у тому, що ви піддалися владі перфекціонізму. Я сам робив це багато разів. У лютому я пробіг сто двадцять один кілометр. Потім у березні сто чотирнадцять кілометрів, а у квітні — сто сімнадцять. Знаєте, скільки кілометрів я пробіг у травні? Тринадцять. А здогадаєтеся, скільки у червні? Всього п'ять.

Чому? Бо коли мій ідеальний ритм збився, я просто здувся.

Ось і перша брехня, яку нам твердить перфекціонізм щодо цілей: кидай, якщо робиш це недосконало.

У цій першій брехні є ледь помітна особливість. Не «коли робиш це недосконало», бо це натякає на реальність, яка не має права існувати. Ні, перфекціонізм повторює «якщо робиш це недосконало» — так, ніби ви можете усеньке своє життя, кожного божого дня й аж до самої смерті, викладатися на всі 100 %.

Це нас гнітить, бо ми не хочемо отримувати четвірки і трійки, коли йдеться про власну ціль. Ми хочемо виключно п'ятірок, особливо якщо це ціль, яку ми так

ретельно обмірковували. Саме тому ми з легкістю кидаємо всю роботу, коли помічаємо якусь помилку чи недолік у своїх діях. Ба більше, ми ще з більшою легкістю відмовимося від усієї витівки, ще навіть до ладу не почавши.

Через це багато людей навіть не беруться за нові цілі. Вони краще взагалі нічого не отримують, не кажучи вже про якісь там 50 %. Вони вважають, що існує лише єдиний стандарт — ідеально, і якщо вони не можуть його досягнути, то краще навіть не намагатися зробити перший крок. Похмура думка «А в чому суть?» оповиває їх немов густий туман. Бо ж я не програю, якщо не пробуватиму.

У процесі створення цієї книжки я опитав тисячу людей онлайн, поцікавившись у них, чи вони відмовлялися записати свою ідею, якщо оцінили її як недостатньо хорошу. Мені здавалося, що я єдиний, у кого є такий собі фільтр перфекціонізму, що відсортовує ідеї, перш ніж якісь із них записати на папір. Більш ніж 97 % учасників заявили, що роблять так само.

Не знаю, як вам про це сказати, але ваша ціль — неідеальна. Мені боляче про це казати, але на вас чекає провал. А може, і не один. Можливо, вже зовсім скоро. Можливо, ви навіть спіткнетесь на самому старті.

І це НОРМАЛЬНО.

Чому? Чому я закликаю вас прийняти цю недосконалість? Що ж, ну, хоча б тому, що ви не помрете, якщо зробите щось неідеально. Нам здається, що саме так і станеться, бо ми сприймаємо нестачу прогресу як потяг, що зійшов з рейок. «Я не зміг повернутися на правильний шлях, мої плани пішли під укіс». Потяг, що зійшов з рейок, — це значна і серйозна аварія. У багатьох випадках гинуть люди, виникають пошкодження на тисячі доларів, а на відновлення роботи підуть дні, якщо не тижні.

А ви знаєте, що станеться, якщо ви пропустите один день на шляху до своєї цілі? Та нічого із вищезгаданого не станеться.

Ніхто не загине. Вам не знадобиться чотириста тисяч доларів, щоб поставити потяг на рейки. А відновлення роботи не потребуватиме чотири тижні.

Крім того, формування терпимості до недосконалості — ключовий фактор того, щоб із «хронічних починальників» перетворитися на «постійних переможців». Хронічні починальники кидають усе одразу, тільки-но щось піде не так. Бо який же сенс? Смуга перемог завершилася. Краще зациклитися на помилці. Я ж учора так напхався на вечері, що нині вже марно сидіти на тій дієті, тому я можу їсти скільки влізе і на сніданок, і на обід, і на вечерю.

«З таким самим успіхом» — один із найбільш небезпечних висловів в англійській мові. Або у польській — відтоді, як мої книжки неочікувано почали перекладати цією мовою раніше, ніж іспанською. Тепер я популярний у Кракові.

«З таким самим успіхом» ніколи не вживають, коли говорять про щось хороше. «З таким самим успіхом можна було допомогти всім цим сиротам» або «З таким самим успіхом можна було б посадити якісь корисні рослини в нашому парку». Зазвичай це має вигляд білого прапорця капітуляції. «Я з'їв одну картоплинку фрі, з таким самим успіхом можу з'їсти хоч тисячу».

Саме такі речі ми кажемо в день, коли щось іде не так досконало, і це погано кінчається.

Знаєте, на який день більшість учасників мого орієнтованого на досягнення цілей курсу «30 днів активності» кидають усі свої починання? Можна подумати, що на двадцять третій день або на п'ятнадцятий. Холодно, дуже холодно.

На другий день — саме в цей час більшість людей здаються. Так, саме на другий день найбільша кіль-

кість учасників припиняє відкривати свої електронні листи із завданнями. Чому саме цього дня? Бо недосконалості не потрібно багато часу, щоб про себе заявити. Ранок понеділка, ви сидите за робочим столом і думаете: «Уже 9 ранку. Чому я нічого не встигаю? То що, увесь тиждень піде коту під хвіст?».

Недосконалість проявляється швидко, і коли ми її помічаємо, то зазвичай усе кидаємо.

Саме тому цей «неідеальний день» такий важливий.

Це переломний момент на шляху до будь-якої цілі. Це день, коли ви пропустили пробіжку. День, коли ви не змогли встати рано-вранці. Коли ви не зупинилися на одному пончику з цілої коробки пончиків «Кріспі Крім»¹.

Цей неідеальний день і відділяє переможців від починальників.

Досягнення цілі більше схоже на катання на картингу, ніж на поїздку потягом через усю країну. У деякі дні ви долатимете трасу без жодних ускладнень. Нічого не стоятиме у вас на шляху, і на хвилику вам здасться, що цей маленький автомобіль дійсно швидкий. А потім зовсім неочікувано станеться вкрай непередбачувана ситуація. Або ви потрапите у затор — і от ви вже ніби й нікуди не рухаєтеся.

І так станеться.

Ви не будете робити все досконало. Але чи знаєте ви, що важливіше за досконалість? Чи знаєте ви, що послужить вам набагато краще за перфекціонізм?

Рухатися — вперед і недосконало.

Відкиньте ідею, що коли щось пішло шкереберть, то це значить, що ви провалилися.

Бо це неправда.

Вам просто потрібно спробувати знову.

Сьогодні, завтра, наступного тижня.

¹ *Krispy Kreme* — міжнародна мережа кав'ярень, де продають пончики.

На жаль, перфекціонізм важко здолати. Він упертий і особливо небезпечний, бо маскується під щось прекрасне. Деякі читачі, напевно, вже відчули себе некомфортно, читаючи цей розділ, оскільки вважають, що протилежність перфекціонізму — провал. Це не так. Протилежність перфекціонізму — це завершена справа.

Як у цій книжці, так і в нашому житті, ми постаємо перед дверима. На одних написано «ЗАВЕРШЕНА СПРАВА», і вони ведуть до невіданих пригод, можливостей та історій. На інших написано «ПЕРФЕКЦІОНІЗМ», а за ними — глуха цегляна стіна розчарування, сорому та нездійснених надій.

Найгірше в усій цій ситуації те, що коли ми беремося за якісь цілі й не доводимо їх до кінця, то відчуваємо себе жадливо.

Коли ви беретеся за якусь ціль, ви даєте собі обіцянку. Ви скинете кілька кілограмів. Позбудетеся непотрібного одягу у шафі. Розпочнете вести блог. Затеелефонуйте давньому другу. У момент, коли ви створили ціль, ви подумки пообіцяли собі. Тож коли ви не реалізували ціль, ви порушили ту обіцянку. Ви збрехали людині, з якою проводите найбільше часу. Собі.

Якщо ви часто порушуєте обіцянки, то починаєте сумніватись у собі. І це не дивно. Якщо хтось уже десятки разів обіцяв вам зустрітись за горнятком кави й ще ні разу не з'явився, ви не довірятимете цій людині. Якщо батьки пообіцяли заїхати за вами після тренування з футболу й не зробили цього, ви більше не розраховуватимете на них. Якщо ваш начальник пообіцяв вам підвищення, але воно не настає вже кілька місяців, ви перестаете вірити його словам.

Чому так багато людей порушують обіцянки, які дають собі під Новий рік? Бо вони робили так минулого року, і позаминулого, і позапозаминулого. Якщо ви чинили так уже багато разів, то це вже не просто