

# Глава 1

## Начало

«Сначала приходит мысль, потом она преобразуется в идеи и планы, потом планы воплощаются в реальность. Как видите, начало лежит в вашем воображении».

*Наполеон Хилл*

Что происходит в вашем уме, когда вы обдумываете свою великую идею? Слышите голос, который говорит: «Это глупо. Конечно, я не могу сделать ничего подобного. А может, могу?»

Возникает соблазн отделаться от таких мыслей прежде, чем они завладеют нашим воображением. Они как семена, которые падают на землю, но никогда не прорастают и не дают корни. В зачаточном состоянии они очень уязвимы. От них легко избавиться с помощью рассуждений вроде: «Это просто сумасшествие, ничего у меня не получится. Даже не знаю, с чего начать». Или, как в моем случае: «Мне не хватит выносливости».

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

Как часто наше представление о себе ограничивает наш потенциал? Будто есть железное правило: если мы не делали чего-то раньше, то точно не сделаем в будущем. Интересно, у скольких людей на протяжении истории зарождались в мыслях великие изобретения, но они не развивали свои идеи просто потому, что не считали себя изобретателями? Сколько великих бизнес-идей не осуществилось, потому что задумавшие их не видели в себе «деловых людей»? Сколько раз, используя какое-нибудь приспособление и убеждаясь, что ему не хватает нужных свойств, вы всплескивали руками: «Почему кто-то не изобрел?..» Сколько раз слышали, как друзья говорят: «Почему никто не придумал?..»

**У каждого из нас есть  
возможность стать  
выдающимся!**

Подозреваю, что в подобные моменты и рождаются многие миллиардеры. В эти доли секунды во всех нас загорается возможность стать выдающимися. В уме постоянно вспыхивают искры. Любая искра — мысль, которая потенциально способна изменить нашу жизнь, а возможно, и не только нашу. Кто-то ловит и бережет такие искры вдохновения, ищет способы разжечь их

в пламя. Другие позволяют им гаснуть. Вероятно, именно эта черта отличает предпринимателей от остальных людей: готовность вложиться в крошечные искры идей и дать им жизнь.

### **В уме у нас постоянно вспыхивают искры.**

Герой фильма «Начало» Дом Кобб (его играет Леонардо Ди Каприо) описывает идеи как вирусы:

«Они живучи и очень заразны. Стоит идее завладеть мозгом, и от нее практически невозможно избавиться. Я имею в виду полностью сформировавшуюся и обдуманную идею, которая застревает где-то здесь [он указывает на висок].

...И даже самое маленькое зерно идеи может прорасти и укрепить или уничтожить тебя...»

Как поручиться, что наши идеи выживут и разовьются? Как построить мост между настоящим и будущим, где осуществляются наши желания? Как сберечь искру, чтобы разгорелось пламя?

Предполагаю, ответ ошеломляюще прост. Представьте на миг: вы просто не убиваете идею в самом начале. Что будет, если сразу не отбросить ее? Если немного с ней поиграть, поразмышлять, покрутить в голове и помечтать, как можно ее осуществить? Это

совершенно безопасно. Вам незачем кому-то о ней рассказывать. Вы не рискуете своим самолюбием, вам не грозит публичный провал. Вы можете дать идее жизнь, всего лишь воспротивившись искушению ее погасить.

Конечно, не все идеи хороши. Как сказал Кобб, они могут укрепить или уничтожить нас. Некоторые, наверное, лучше задавить. Однако масса идей определенно стоит внимания. Они могут немного пугать, но это не повод от них отказываться.

**Хорошие идеи могут  
немного пугать,  
но это не повод от них  
отказываться.**

## С самого нуля

Легко придумать причину не делать что-либо. Препятствия существуют всегда. Трудные задачи не бывают простыми (ведь они «трудные»), но известно, что самое большое удовлетворение мы получаем, решив именно их. Скорее всего, когда вы определяете цель, на вас обрушивается множество мыслей. Жизнь до отказа полна обязанностями и повседневными заботами, где взять силы еще и на достижение цели? Порой даже папку «Входящие» в почте очистить не хватает времени и энергии.

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

Чаще всего мы и так уже существуем на пределе. Но выполнение повседневных обязанностей — не вдохновляющее занятие и не приключение, способное изменить жизнь. И хотя очистка почтового ящика приносит удовлетворение, его трудно сравнить с удовлетворением, полученным при исследовании своего потенциала. Всегда можно найти причины, чтобы не увлечься грандиозной целью, поэтому подчас надо утвердиться в выборе, проанализировав причины, по которой она вас манит.

У меня масса отличных причин забыть про свою безрассудную затею. Я уже упоминал, что я не спортсмен?

Отправная точка у меня была примерно такой же, как у многих. Когда зародилась эта идея, я бегал пару раз в неделю по 5–6 км. Обычно пробежки длились не больше получаса, а расстояние за неделю не достигало двузначной цифры. До начала подготовки к великим свершениям самой длинной дистанцией был полумарафон, который я пробежал три года назад. А мои громкие спортивные достижения? Ну, до восемнадцати лет я играл в футбол за Yeovil Town\* (прошу не хихикать) и входил в университетскую команду по регби. Не производит особого впечатления, не так ли?

Когда я затеял это, у меня не было шоссейного велосипеда, да и вообще, я не садился на велосипед

---

\* Английский футбольный клуб из города Йовил, графство Сомерсет.  
*Прим. ред.*

больше полугода. Моя самая длинная поездка составляла 30,5 километра (в ту пору я был двенадцатилетним бойскаутом). Взрослым я всего лишь раз проехал около 20 километров, так что, думаю, вполне можно утверждать, что в велоспорте я тоже новичок.

У меня нет опыта путешествий и приключений. Я не ходил в горы, не сплавлялся на байдарке и не пересекал океаны. Однажды в университете мы с друзьями взошли на Бен-Макдуи (вторую по высоте вершину в Шотландии), но это было около пятнадцати лет назад. У меня нет ни снаряжения, ни средств, чтобы его приобрести. И я не могу тратить много времени на подготовку. Как и у большинства людей, у меня устоявшаяся жизнь, семья и работа. У меня собственный бизнес, так что постоянно приходится распределять время, чтобы его хватало на работу и на семью.

У молодой семьи денег, как правило, негусто, я не могу решать проблемы, просто выписывая чеки.

Итак, по справедливости скажем — я начинаю с нуля. По-моему, это делает любое испытание гораздо сложнее. Мне не просто требуется отточить имеющиеся навыки, этих навыков у меня пока нет. И на свой опыт я не могу опереться, потому что опыта у меня тоже нет. У меня мало ориентиров для решения этой задачи. В некотором смысле моя наивность — преимущество. Раз нет точки отсчета, то нет и ограничений. Если личный рекорд велосипедиста 150 километров, то 300 километров в день он сочтет нереальными. Марафонец то же самое скажет о возможности бежать несколько

последовательных ультрамарафонов. Но без точек отсчета и ограничений все цели кажутся реальными, и все, что я должен сделать, — это решить, как их достичь.

«В 2004 году, в возрасте 26 лет, я решил пересечь Северный Ледовитый океан от России до Канады. В то время несколько групп экспертов пришли к выводу, что это невозможно. К счастью, они мне ничего не сказали».

*Бен Сондерс, полярный исследователь, которого  
я интервьюировал, когда писал How to shine*

Иногда лучше не знать, что кажется невозможным всем остальным. Если мы не знаем, что задача «невыполнима», мы вольны действовать так, словно это возможно.

Интересно, что двукратный олимпийский чемпион Стив Уильямс не отличался врожденной спортивностью. Он рассказывал, что занимался в самой обычной школе гребли и амбиции у него были весьма скромными. Следует добавить, что Стив медленно развивался. Он занимал последнее или предпоследнее место в школьном кроссе и мечтал попасть во второй состав спортивной команды. Как и многим детям, ему

хотелось стать олимпийцем, но прошло немало времени, прежде чем мечты преобразовались в подлинное стремление.

Если Стив смог пройти путь от последнего места в школьном кроссе до олимпийского золота, то у меня есть надежда! Примеры Бена и Стива показывают, что отсутствие непосредственного опыта не имеет значения. Также необязательно иметь «врожденные способности». Все, даже лучшие в мире, когда-то с чего-то начинают. Единственное, что действительно нужно, — решить, как это сделать. Придя последними в школьном забеге, многие считают себя неспортивными. Действительно, если у вас не складывается со спортом еще в школе, идея стать олимпийским чемпионом кажется смехотворной. Но Стив Уильямс доказал, что наше прошлое не равно будущему!

## Что делать, если цель сама выбрала вас?

Что делать, если не вы выбирали цель? Что делать, если она сама вас выбрала? Энди Рид не выбирал, чтобы ему оторвало взрывом обе ноги и правую руку. Он рассказал, что цель встала перед ним, когда он пришел в себя в бирмингемской больнице Selly Oak, куда его привезли из Афганистана.

«Через два дня после взрыва я очнулся, это было уже в Великобритании. Врач объяснил, что произошло и что я потерял руку и обе ноги. Честно говоря, его



сообщение меня не удивило, я уже знал, что на месте моей руки и ног ничего нет. Я просто подумал: “Ну, я все же жив, а друзья не все уцелели”. И еще решил про себя: “Я остался в живых, и я не жертва”».

Энди объяснил, что первым этапом было принять произошедшее.

«Я потерял ноги и принял это. Поступая на службу в армию, я знал, что иду на определенный риск, поэтому взял на себя ответственность за случившееся. Затем я начал думать: “Ладно, а что дальше? Что мне делать?”»

Для большинства людей, как и для самого Энди, это очень тяжелое, почти непреодолимое испытание. Но он принял потери и смог его выдержать.

Порой не мы выбираем цели, а цели выбирают нас. Меня дважды увольняли. Оба случая стали для меня испытанием. Подобные ситуации ставят перед выбором: можно принять вызов и продолжать — можно отступить и бросить. Иногда отступление привлекает больше. Энди Рид тоже мог выбрать этот путь. Предпочесть быть жертвой и провести оставшуюся жизнь в инвалидной коляске. Я считаю, что наше представление о возможностях определяется тем, как мы оцениваем ситуацию. Что мы видим в ней: испытание или угрозу? Сосредоточиваемся на перспективе ее использования или на неудаче? Эти возможности — некоторые большие, некоторые совсем крошечные — встречаются каждый день. Одни их замечают, другие нет. Кто-то за них хватается, кто-то отталкивает. А что делаете вы?

**Чтобы помочь  
идее прижиться  
и прорасти,  
мы должны ею  
заниматься.**

## От начала к приверженности

Откуда бы ни появилась ваша идея, ей нужно прижиться и прорасти. Для этого ею следует заниматься — относиться бережно, обдумывать, проигрывать в воображении. Если идея подходящая, то увиденная картина начнет вас притягивать и направит на путь к ее осуществлению.

Супермарафонец Энди Макменеми рассказывал, что, когда ставит перед собой новую цель, ощущает «адреналиновую щекотку». Нехитрый процесс «ухода за идеями» помогает нам создать эмоциональную связь с ними.

Вы когда-нибудь слышали об Умном Методe Целеполагания S.M.A.R.T.E.R.?\* У этой аббревиатуры несколько версий расшифровки. Самая распространенная: цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой, реалистичной, актуальной, иметь определенные сроки и регулярно подвергаться коррекции.

---

\* Specific, Measurable, Attainable, Realistic, Time-bound, Evaluate, Relevant (англ.) Прим. ред.

Интересно, следовал ли этим принципам Уолт Дисней, когда задумывал Disney World. Он решил использовать болото в нескольких милях от Орландо, вложить миллионы долларов и построить там гигантский сказочный замок принцессы. Представьте себе его разговор с банкиром, когда он обрисовывал ему свою идею. Как она соотносилась с принципом SMART? Насколько здраво выглядела? Многие бы назвали ее достижимой и реалистичной?

Подозреваю, что мой Тупой Процесс Постановки Целей правильнее назвать D.U.M.B.E.R.\* Расшифрую: цель сумасшедшая, нереалистичная, идиотская, сумасбродная, захватывающая и нелепая\*\*.

Какой из двух вариантов привлекательней? У какого больше шансов заинтересовать вас?

Лично я голосую за DUMBER.

Посвятив себя чему-то полностью, мы должны погрузиться в это занятие. Значит, надо его любить. Это очень напоминает брак (в наши дни брак действительно испытание... ой, простите, я имел в виду любовь!). Так же надо относиться к целям. Мы должны в них влюбиться. Меня не удивляет глубокая страсть, которую спортсмены мирового уровня испытывают к своему виду спорта. Любовь не существует без страсти, они идут рука об руку.

---

\* Daft, Unrealistic, Mental, Bonkers, Exciting, Ridiculous (англ.). *Прим. ред.*

\*\* Название метода основано на игре слов: smart — умный, dumb — тупой. *Прим. ред.*

## **Страсть и любовь идут рука об руку.**

И как же пробудить в себе любовь и страсть? Жизненный опыт подсказывает, что порой случается «любовь с первого взгляда», она поражает как молния. Иными словами, нас пронзает стрела Купидона.

Но иногда процесс протекает медленнее. Сначала что-то нам нравится, затем нравится все больше и больше, и, наконец, чувство перерастает в любовь.

Мой брат Джон объяснил, почему отказался от комфортной работы и жизни в Лондоне и захотел открыть бизнес в Германии. Все началось, когда он поехал в Германию на чемпионат мира — посмотреть футбол, побывать на Октоберфесте. Ему понравились немецкая культура и немецкий футбол. Несколько лет его увлечение Германией росло, и постепенно он стал представлять, как переберется туда. Джон уже жил в США, и теперь его занимала идея пожить в стране, где английский язык не родной. Одновременно он достиг в своей профессии определенного уровня, и ему требовалась новая цель. Сочетание этих предпосылок с возвращенной любовью побудило его к переезду.

Попробуйте поставить себя на место Джона. Вы представляете себе жизнь в чужой стране, вам страшно интересно, вас будоражит такая перспектива. Но чтобы она стала реальностью, необходимо сделать прыжок в неизвестность. Бросить удобную привычную жизнь

и оказаться в состоянии неопределенности. Как бы вы себя чувствовали? Как бы поступили?

Чтобы идеи проросли и пустили корни, о них надо заботиться. Пусть ваш ум станет для них теплицей — безопасной средой, где они смогут расцвести. Противьтесь желанию осудить их и задавить, даже если они несколько пугают: возможно, они не так уж плохи. И наступает момент, когда мы задаемся вопросом: а что если это превратить в реальность? Вот тут мы должны определиться, действительно ли хотим посвятить себя этой идее. Если решаем ее воплощать, то сначала нужно в нее влюбиться. Достигшие успеха абсолютно преданы своей деятельности. Иначе говоря, они занимаются тем, чем действительно хотят.

## ВЫВОДЫ

- Есть ли у вас мечты, которые вы хотели бы осуществить, но не отваживаетесь?
- Как построить мост между вами и тем, чего вы хотите достичь?
- Что будет, если вы не поддадитесь искушению задавить свои идеи?
- Что будет, если на некоторое время примете их?
- Каковы ваши текущие цели, SMARTER или DUMBER?
- Вы влюблены в свои цели?