

Глава 4,5

Хотеть и надеяться — самый нереалистичный подход из всех возможных

Знаю-знаю, я сам только что сказал, что мы уже готовы перестать говорить и будем начинать *действовать*. Но необходимо обсудить еще последнюю мысль, которая настолько важна и фундаментальна, что заслуживает собственной, отдельной главы.

В любом словаре слово «идея» классифицируется как существительное. Однако, на мой взгляд, оно должно

быть глаголом, потому что идеи не существует до тех пор, пока вы не трансформируете свое вдохновение в действие. Поверьте, я знаю, что говорю. У меня было полно идей, но в реальные действия воплотились лишь некоторые из них. Например, когда я заканчивал колледж, люди только-только начинали увлекаться фитнесом. (Да, я старый, правда. Но и вас не минет чаша сия.) Компании вроде Nautilus вывели на рынок первые широкодоступные тренажеры для силовых нагрузок, и силовыми тренировками заинтересовались обычные люди. Добавьте сюда залы для занятий аэробикой и яркие костюмы из спандекса — и вот уже миллионы граждан ведут более активный образ жизни.

Раннюю версию тренажера Nautilus я впервые увидел в Нью-Йорке. Помнится, я тогда подумал: «Хм, а ведь это золотая жила. Надо открыть тренажерный зал». Я много об этом думал, искал подходящие места, разговаривал с производителями оборудования и кредиторами, но ограничился обдумыванием и планированием. И сегодня, тридцать лет спустя, я все еще испытываю сожаление всякий раз, отправляясь в сетевой тренажерный зал.

То же самое было и с компьютерами. Когда-то я был счастливым владельцем одного из первых «портативных» Каурго II. Весил он килограмм десять, но технически действительно был портативным.

Я не был программистом, но все же знал о компьютерах больше, чем многие люди, и, когда на рынке начали появляться IBM-совместимые компьютеры, всерьез подумывал об открытии розничного магазина (не забывайте, это было еще до Dell). Более того, один производитель готов был вложить бóльшую часть необходимой суммы, потому что его компания как раз пыталась наладить каналы дистрибуции через розницу в нашем регионе. Теперь-то мне понятно, что

эта возможность была относительно краткосрочной, лет десять этот бизнес вполне мог бы процветать, конечно, если бы я не только думал о нем.

И этот список можно продолжить. Некоторое время назад один мой друг решил, что у отрасли медицинской помощи на дому большое будущее. Он предложил мне войти с ним в долю и открыть дело. Я много об этом думал, даже помогал ему конкретизировать финансовые показатели и дорабатывать план стартапа, да так и не решился. Сегодня у друга офисы в пятнадцати крупных городах страны, а моя единственная связь с медпомощью на дому заключается в том, что когда-нибудь я стану их клиентом.

Конечно, можно утешать себя мыслью, что в ретроспективе все идеи выглядят замечательными, даже идеальными. Я могу думать о том, что у меня нет ни малейшего шанса узнать, чем бы обернулись эти возможности, начни я действовать. Но эти утешения правдивы лишь отчасти. Даже в те далекие времена я был уверен, что это отличные идеи. Тем не менее я не действовал, а позволил «идее» остаться «существительным», то есть не превратил «идею» в глагол. Фитнес, компьютеры и медицинское обслуживание на дому в действительности не были идеями, ведь идеи без реализации — это не идеи. Это сожаления.

Каждый день люди вроде меня, а может, и вас позволяют нерешительности и неопределенности удержать их от воплощения замыслов. Меня останавливали страх перед неизвестностью и неудачей, возможно, это преграда и для вас. Вспомните свои идеи, будь то открытие нового бизнеса, смена карьеры или даже просто поиск дополнительного заработка. Как, по-вашему, сколько дел могло бы «выгореть», если бы вы приложили усилия? Не окажется ли этот процент весьма большим?

Думаю, ответ — да. Вот почему вы обязаны доверять своему анализу, суждениям и даже инстинктам — и действовать в соответствии с ними.

Конечно, вы не будете правы всегда, но если вы позволите «идее» остаться «существительным», то всегда будете неправы. Вы никогда не достигнете целей, если собираетесь только ждать. Не относитесь к действию предвзято. Будьте активны; делайте то, что вероятнее всего поможет вам достичь целей.

Если ваша цель состоит в том, чтобы разбогатеть, стать предпринимателем. Разумеется, это не стопроцентно верный путь к богатству, но наиболее реалистичный. Если ваша цель в том, чтобы сделать карьеру, определите, что больше всего ценится в вашей организации, и постарайтесь выделиться именно в этом. Впрочем, такой способ не самый надежный в плане карьерного роста, но самый реалистичный. А если ваша цель — сбросить несколько килограммов, ради всего святого, прекратите потреблять больше калорий, чем тратите на жизнедеятельность. Вот это стопроцентно верный путь к похудению.

Поставьте перед собой цель. Подумайте, что *требуется* для ее достижения. Вполне возможно, для этого вам нужно будет делать совсем не то, что вам хочется, и это нормально. Пусть другие выбирают нереалистичный подход, а потом удивляются, почему не достигли большего.

Не будьте реалистом при постановке цели, но будьте им при выборе способа ее достижения. Тогда ваше желание осуществится, ведь у вас есть план, который позволит достичь этого.

Мечтайте смело. Но убедитесь, что план соответствует мечте.

Поехали!