

Елена
РЕЗАНОВА

НИ КОГДА- НИ БУДЬ



Как выйти
из тупика
и найти себя

Эту книгу хорошо дополняют:

100 способов изменить жизнь

Часть 1

Лариса Парфентьева

100 способов изменить жизнь

Часть 2

Лариса Парфентьева

Важные годы

Почему не стоит откладывать жизнь на потом

Мэг Джей

Выйди из зоны комфорта. Измени свою жизнь

21 метод повышения личной эффективности

Брайан Трейси

НИКОГДА-НИБУДЬ

КАК ВЫЙТИ ИЗ ТУПИКА И НАЙТИ СЕБЯ

Елена Резанова

Москва
«Манн, Иванов и Фербер»
2018

УДК 791.9+06.07
ББК 77.562+65.291.34
Р34

Резанова, Елена
Р34 **Никогда-нибудь. Как выйти из тупика и найти себя / Елена Резанова.** — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. — 208 с.

ISBN 978-5-00117-311-3

Вдохновляющая книга о том, как решиться на перемены, набраться смелости сменить нелюбимую работу, перестать откладывать свою жизнь на потом.

Мотивирует и дает план, помогающий решить проблему «хочу, но не знаю, с чего начать». Вы найдете здесь много полезных практических техник, помогающих разобраться в себе, преодолеть инерцию и начать действовать.

УДК 791.9+06.07
ББК 77.562+65.291.34

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-00117-311-3

© Елена Резанова, 2018
© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

Оглавление

Вступление	9
------------------	---

ЧАСТЬ I «КАК НЕ НАДО»

ГЛАВА 1	
Отложенная жизнь	19
ГЛАВА 2	
Как мы попадаем в колесо и не замечаем этого	27
ГЛАВА 3	
Миф о корпоративном рабстве	35
ГЛАВА 4	
Как решиться что-то менять, когда есть что терять. Иллюзия стабильности	43
ГЛАВА 5	
Про деньги. Сколько вам нужно для счастья?	53
ГЛАВА 6	
Амбиции. Как не размениваться по мелочам и не путать скромность с посредственностью	57
ГЛАВА 7	
Талант — не гарантия	67
ГЛАВА 8	
Как не попасть из колеса в лабиринт. Ловушка «Настоящего призвания»	77
ГЛАВА 9	
Осторожно: не тот поворот, или Что такое вирусные мечты	87
ГЛАВА 10	
«Хочу помогать людям» — всем ли надо идти в благотворительность. Человек в поисках смысла	93
ГЛАВА 11	
«Создам что-то свое» — как не попасть в рабство к собственному бизнесу	99
Часть I: подведем итоги	107

ЧАСТЬ II

«КАК НАДО»

ГЛАВА 12	
Почему разумнее делать то, что нам интересно?	111
ГЛАВА 13	
Как подступиться к большой мечте. Первые шаги.....	117
ГЛАВА 14	
Что делать, если нет мечты и интересов, но перемен хочется.....	125
ГЛАВА 15	
Поищите себя там, где найти не ожидаете	129
ГЛАВА 16	
Первые шаги сделаны, что потом? Какой план сработает	137
ГЛАВА 17	
Шаги не делаются? Проверьте заряд батарейки	145
ГЛАВА 18	
Откуда берется паника на пороге хороших перемен. Что делать со страхами.....	153
ГЛАВА 19	
Как финансировать поиски себя	165
ГЛАВА 20	
Сейчас не лучшее время для перемен?	173
Часть II: подведем итоги. Начинайте прямо сейчас!	183
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
Про везение и неслучайные случайности	191
Что дальше?	203
Выражение признательности	205

Вступление

Утром 16 марта 2011 года мы шли по набережной Сены, почти не веря в реальность происходящего. Накануне мы сели в самолет Москва — Париж с билетом в один конец, с трехлетней дочерью и двумя чемоданами. Этого было достаточно для нового старта, который мы себе устроили.

Впервые за много лет торопиться было некуда. Мы брели, держа в руках бумажные стаканчики с кофе. Ветер доносил запахи из окрестных кафе, наша дочь кидала уткам куски багета, солнце грело по-летнему. Сердце замирало от свободы, от большого трамплина без страховки, от нового начала, новых целей, за которые теперь отвечали только мы сами.

Еще вчера мы были частью жизни в версии «всё как у людей». Рома — менеджер проектов, я — специалист по талантам. А сегодня годы успешной карьеры, стабильная жизнь и твердый берег остались позади. Начался эксперимент под названием «жить где нравится и делать то, во что верим». Настало время осуществить долго пылившиеся мечты.

С Роминым выбором всё было понятно с самого начала: он с 16 лет мечтал стать шефом французского ресторана. У меня не было такой ясности, но я верила, что разберусь в процессе. Связей в Европе мы не имели, запасов денег — на новое образование и примерно на год жизни. Тот год мы называли «взлетной полосой».

«У человека всего две жизни, причем вторая начинается тогда, когда мы понимаем, что жизнь всего одна», — сказал Конфуций.

Наша вторая жизнь началась тем утром. Хочу, чтобы в жизни каждого человека однажды наступил такой день. Не важно, где он пройдет: в Париже или Новосибирске. Он наступает в любом месте, когда мы начинаем делать то, о чем годами мечтали и что откладывали. Когда мы начинаем проживать свою отложенную жизнь.

И всё началось. Рома приступил к своему кулинарному курсу в Le Cordon Bleu, а я обдумывала и пробовала разные варианты работы мечты. За год нам нужно было определиться с дальнейшими планами и начать трудиться в новой ипостаси. Мы понимали: если нам не хватит нашей взлетной полосы, на которую ушли все сбережения, мы будем отброшены далеко назад.

Несмотря на все сопутствующие страхи насчет неопределенного будущего, жизнь без привычного кола была другой реальностью. Я вдруг поняла, как это много — 24 часа, когда они наполнены жизнью. Как много мыслей и дел можно уместить в один день.

К концу года Рома окончил Le Cordon Bleu в числе трех лучших студентов курса, и летом 2012-го мы отправились в новую точку мечты — Прованс. В планах было создать проект гастрономических путешествий «В гостях у шефа в Провансе». Что мы и сделали, вложив в него всю душу и остаток денег.

После первого на удивление удачного сезона нашего проекта Рома получил предложение стать шефом небольшого рестораника в Монако — и мы переехали из Прованса туда, где сейчас живем и работаем. Главные правила те же: жить где нравится и делать только то, во что верим.

А теперь самое время сказать, что в момент рассказа любой истории она всегда выглядит вполне себе стройно и логично. Но это только в момент рассказа. Когда ее проживаешь в процессе, никакого стройного сюжета не наблюдается, зато полная голова сомнений, страхов, многие решения кажутся ошибкой и дорогу видно всего на один шаг. И об этом я вам тоже расскажу, когда речь пойдет о черных днях, сомнениях и ошибках.

Идея помочь другим в поисках себя и на дороге перемен появилась в один из наших многочисленных сложных моментов. В очередной раз потирая ушибленный лоб, я подумала: почему же всё не так, как должно быть? Почему мы, такие умные и подготовленные, собрали все грабли на своем пути?

Это был крик души, здесь стоило бы поставить десять восклицательных знаков и добавить пару нецензурных слов.

Да, мы не знали, что на самом деле происходит с людьми, решившими устроить себе перезагрузку. Каждый шаг рождал много вопросов, и многие из них были тупиковыми.

Почему было так сложно решиться? Почему планы оказались бесполезными? Как понять, что дело того стоит? Где гарантии? Как повысить шансы на то, что всё получится? Как справиться со страхами? Когда же будет этот свет в конце туннеля, а?! А если всё это зря, если сейчас мы совершаем самую большую ошибку в своей жизни?

Мне задавали много вопросов — ведь я была в теме. Так я пришла к своей нынешней работе. Уже тогда я поняла, что специалистом по карьере должен быть практик. И чем больше он износил собственных деревянных башмаков, тем лучше. Все мои предыдущие 15 лет в управлении талантами и развитии людей пришлось очень кстати.

Сейчас, спустя несколько лет, я работаю по своей системе. Она помогла многим моим клиентам начать новую историю. Получается, мой самый первый клиент — мой муж. Сейчас он работает в крупном проекте в Монако, но управляет уже не кухней, а всем рестораном. Он уникальный специалист — менеджер, понимающий язык кухни, и шеф, понимающий язык бизнеса. Как вы, наверное, догадались, я присматриваю за его карьерой.

ЧТО ПОЛЕЗНОГО ВЫ НАЙДЕТЕ В ЭТОЙ КНИГЕ?

Это книга, которую я сама очень хотела бы прочесть еще до начала моих перемен.

Все известные мне тогда пособия по реализации мечты и смене карьеры были написаны по следам историй успеха. А выводы из таких историй однобоки. Мне бы больше помогла история ошибок, но ее предстояло изучить по пути. Поэтому моя книга основана не только на проверенных техниках «как надо», но и на примерах, показывающих, «как не надо».

Я адресую ее всем застрявшим на нелюбимой работе.

Эта книга для вас, если вы годами живете в режиме «не на своем месте, но не знаю, что с этим делать». Это значит, что вы пропускаете свою жизнь. Вы не реализуете свой потенциал и не привносите в мир то, что могли бы привнести.

Когда всё окончательно достает, самые смелые из вас начинают что-то делать — как правило, то, что первым приходит в голову, кажется логичным и правильным. Чаще всего действуют шаблонными путями, ведущими в тупик. И проигрывают, не понимая почему. И больше не пытаются.

Моя задача — помочь вам не только начать путь, но и не заблудиться по дороге. Ведь тропинки, ведущие в тупик или к обрыву, выглядят вполне протоптанными — и их очень легко спутать с правильными.

В части I я расскажу, «как не надо»: почему мы годами существуем в режиме «отложенная жизнь» и как самые ответственные и «правильные» из нас загоняют себя в ловушку, из которой рискуют не выбраться никогда. Вы узнаете, как отключается автопилот и мы

берем управление на себя. Я избавлю вас от мифа о корпоративном рабстве, а также от иллюзии того, что, если ничего не делать, стабильность вам обеспечена. Вы поймете, что же такое амбиции и какой мощной силой вы обладаете, а еще узнаете, что выдающийся талант и высокий интеллект не так много значат для успеха, как вы думали. И вы перестанете мучить себя переживаниями о том, что вы не гений. Мы поговорим о неверных поворотах и шаблонных подходах, которые могут обойтись вам дорого. Я расскажу о ловушке настоящего призвания, о вирусных мечтах; о том, откуда берется всеобщее желание идти в благотворительность и почему люди могут быть несчастны в собственном бизнесе.

А в части II мы перейдем непосредственно к плану действий. Если у вас есть большая мечта, вы поймете, как к ней наконец подступиться. Если мечты и интересов нет, вы начнете действовать так, чтобы они у вас появились. Кроме того, нам предстоит под другим углом изучить вашу нынешнюю сферу. Также я избавлю вас от излишнего планирования и от долгой подготовки. И расскажу вам, как начать прямо сейчас: вы и так долго откладывали. Наконец, мы разберемся с любимыми отговорками и блоками, которые мы все мастера городить на своем пути. Речь пойдет о денежных страхах, боязни что-то менять в кризис, других опасениях и о том, как не дать им остановить вас.

В книге есть практические блоки — это техники, которые здорово работают и не раз проверены. Также

в конце каждой главы вас ждет выжимка из главных мыслей и как минимум один стереотип, который мы перезагрузили.

Моя задача — показать вам, как на самом деле происходит переход от состояния «я не на своем месте» в состояние счастливого профессионала. Вы поймете, что на практике всё проще и интереснее, чем вы думали. В книге будет много примеров. Если я говорю о своих клиентах, то изменяю их имена; а собственными примерами делюсь как есть.

Также вы поймете, что перемены не обязательно должны быть такими глобальными, как наши. У многих моих клиентов нет задачи полностью всё поменять, но это и не обязательное условие для счастья в своем деле.

Я не предлагаю много думать — держу пари, до чтения этой книги вы уже думали и остались на том же месте. Чтобы найти себя и стать счастливым профессионалом, не нужно разгадывать кроссворд.

Моя задача — переключить вас в режим действия. Надеюсь, у меня это получится.

ЧАСТЬ I

«КАК НЕ НАДО»

ЧУМА ДВАДЦАТОГО ВЕКА — НЕ ЧЕРНАЯ СМЕРТЬ,
А СЕРАЯ ЖИЗНЬ.

Олдос Хаксли

ГЛАВА 1

Отложенная жизнь

Страшная картинка про «никогда-нибудь». Как выглядят приличные образы посредственного будущего. Три стадии отложенности жизни. Как остановить колесо. Энергозатратная нерешительность. Фиксируем точку отсчета.

Дежурный кошмар про мою старость выглядел так. Больница, пропахший лекарствами воздух, белый потолок. Вокруг какие-то трубки, капельницы, сил едва хватает, чтобы дошаркать до ванной. Я глубоко и тихо несчастна. Не из-за старости, а из-за понимания, что жизнь уже заканчивается. Но начиналась ли она? Меня ужасал этот образ пожилой и немощной меня, в конце жизни вдруг осознавшей, что все предыдущие годы были будто черновиком. Ведь я так и не решилась сделать то, что хотела. Так и не дала себе шанс. Так и не попробовала жить

по-своему. Самым страшным в этой картинке было то, что уже ничего не изменить.

В этом дежурном кошмаре скрыта трагедия непрожитой жизни. Человека, который говорил «когда-нибудь» — но получилось «никогда-нибудь». Человека, который всегда ориентировался на «всё как у людей» — и в итоге прожил «так себе», посредственную историю.

Если вы думаете, что посредственная жизнь выглядит некрасиво или убого, вы ошибаетесь. Там всё вполне прилично и достойно.

Мои клиенты часто рисуют мне картинки своего будущего, к которому естественным путем приведет их настоящее — если всё пойдет как есть.

...Лет через пять-семь, поздний вечер, офис, я сижу за компьютером, на котором открыта какая-то длинная таблица. У меня лицо человека, которого всё достало, и то, что происходит на экране, ему явно не интересно. Но надо как-то это допилить. Тяжелая фигура, сутулые плечи и пара банок энергетика в мусорной корзинке.

...Сцена большой корпоративной конференции, мне лет сорок пять, я выступаю. И видно, что мне и самой уже трудно зажечься тем, что я вещаю. И хотя всё выглядит в общем неплохо, в целом впечатление — тоска и скука. Не хочу.

...Вход в наш офисный центр, фото с высоты третьего этажа. Много шапок, одна из них — я.

В голове большой список бессмысленных дел, еще больше, чем сейчас, и никакого просвета.

Обычно после таких картинок люди зависают на пару минут и говорят: мол, самое страшное, что вот так незаметно, день за днем, они проживают свою жизнь в версии «так себе». А настоящая жизнь всё откладывается и откладывается.

В своей практике я наблюдаю три стадии «отложенности».

СТАДИЯ 1. СМУТНОЕ ОЩУЩЕНИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ

— Вроде всё хорошо и жаловаться не на что. Но иногда возникает ощущение, что я как будто в режиме черновика и что, кажется, я способна на большее, — говорит Лена. — Как будто что-то важное пока и не началось. И что настоящее, мое, будет происходить как-то по-другому. Что сейчас как будто затянувшаяся генеральная репетиция.

На этом этапе вы еще не знаете, что это могло бы быть этим главным или «вашим». Вы просто ловите ощущение «кажется, я не на своем месте» и «это что, всё?».

СТАДИЯ 2. НЕРЕАЛИЗОВАННАЯ МЕЧТА

Если в первом случае человек просто чувствует альтернативу, без конкретики и картинок, то во втором нереализованная реальность уже приобретает определенные черты, наполнение и детали.

— Я периодически мечтаю о книжном магазине с клубом для детей, где я буду проводить для них занятия. Это был бы маленький и очень уютный магазин, где было бы хорошо и детям, и взрослым. Я обожаю такие места, где сам владелец за стойкой, — рассказывает Катя, которая работает в банке.

— Как было бы здорово работать в команде гениев и быть на пике самых классных разработок в сфере искусственного интеллекта, — говорит Дима, менеджер проектов в телекоммуникационной компании. — Представьте, придумывать, тестировать, спорить и что-то создавать рядом с яркими, неординарными людьми. И это твоя ежедневная работа. Невероятно!

Часто в вашем сознании это лежит в папке с надписью «несбыточная мечта» или «не в этой жизни».

Иногда в вашу реальность врываются истории людей, которые решились на перемены. И вы начинаете снова об этом думать — и даже порываетесь действовать. Но, поскольку понятной дороги нет, очень часто ничего не происходит. Снова включается «никогда-нибудь».

СТАДИЯ 3. ЧЕЛОВЕКУ ПЛОХО

— Каждый день я себя заставляю идти на работу, а в выходные пытаюсь отоспаться и ни о чем не думать, — говорит мой бывший коллега Саша. — Достало ощущать себя винтиком и притворяться, что я в порядке. Но что делать? Каждый год обещаю себе что-то с этим сделать,

угодно маленьким, осторожным и незаметным. Главное — чтобы он был осмысленным.

И первый шаг мы сделаем сейчас, вместе.

Остановитесь на минуту и представьте ваш вариант развития событий, если всё пойдет как пойдет. Как это будет выглядеть через пять лет? Оно? Не оно?

Если вы сейчас живете не так и идете не туда, то с сегодняшнего дня, с этого момента вы можете прервать этот сценарий. Остановите свое колесо, чтобы решить, что делать дальше.

Посмотрите на часы и запишите этот момент и дату.

___/___/___ __ часов __ минут

Это точка нового отсчета. Момент остановки колеса. Это большой шаг. Дальше будем разбираться, что делать.

Что? Что за бред? Так вообще делается? Что с того, что я запишу эту дату? Если бы всё было так легко, все бы уже жили как хотят. Но в жизни всё не так просто.

О, слышали? Включился голос инерции и «здорового смысла», который держит вас в рамках сценария «всё как у людей». Он часто будет вас одергивать в процессе ваших перемен. Он будет твердить вам про нетленную синицу в руке, «что люди скажут», «хорошенького понемножку» и «от добра добра не ищут». Я хочу научить вас отличать его от ваших собственных мыслей. Как мы будем с ним поступать? Чаще всего просто игнорировать.

ГЛАВНОЕ

Мы живем в режиме «никогда-нибудь» годами, всё откладывая настоящую жизнь. Неосознанно мы ждем, когда однажды произойдет то, что поможет нам сдвинуться с места. Чем дольше мы в этом режиме и ничего не делаем, тем сложнее потом будет что-то изменить.

Но на любой стадии отложенности мы можем принять решение остановить этот сценарий развития событий.

Старый блок: «Задача понять, куда ведет сценарий, и принять решение остановить его требует много времени и решимости и сразу плана».

На самом деле: всё проще. Достаточно решить — а способ найдется.

ГЛАВА 2

Как мы попадаем в колесо и не замечаем этого

Куда пропадают мечты. Занятой и ответственный Денис. Три подвоха занятости. Что такое кароши. Отличный способ поднимать перископ. Что такое туннель и туда ли вы попали.

Жил-был мальчик, мечтал стать космонавтом (режиссером, каскадером, врачом, капитаном...), окончил школу, поступил в университет, нашел приличную работу... и больше с ним ничего интересного не происходило. Печальная сказка, правда?

Ах да. Однажды его накрыло. «Я не понимаю, почему всё так сложилось. Я ж вроде всё делал правильно. Как я мог пропустить свою жизнь? Как получилось, что я провел все эти годы как белка в колесе — и в итоге это колесо прикатилось не туда?»

Если вы не хотите такого сценария, давайте, пока не поздно, расскажу вам, как он складывается. Ведь

хоть создается он на ваших глазах, но для вас почти незаметно, в чем я твердо убедилась за годы работы карьерным консультантом.

Познакомьтесь: Денис. Это ему принадлежат слова «как я мог пропустить свою жизнь, я ж всё делал правильно».

Денис всё время занят: у него всегда было сумасшедшее расписание, отвлечься было некогда даже в отпуске. Он пашет на своей ответственной работе в двух часах пробок от дома и с каждым годом становится всё загруженнее. Время от времени его повышают, задач прибавляется. А когда приходило сомнение, так ли он хочет жить и куда он вообще идет, он обычно говорил: «Сейчас не время. Однажды я переделаю все дела и обо всём этом подумаю».

Признаюсь: я тоже так думала. Я почему-то жила с убеждением, что колесо однажды остановится у указателя «Наконец-то интересная жизнь». Только вот сначала надо закончить все дела из списка.

Однако список задач у меня, у Дениса (и любого из вас) никогда не заканчивается. Зато он создает иллюзию занятой, целеустремленной и результативной жизни. Планы пишутся, галочки ставятся, цели достигаются. Вы активно карабкаетесь по лестнице, но при этом даже не задаетесь вопросом, к той ли стене она приставлена.

В Средние века у греха занятости было две ипостаси. Первая — неспособность что-либо делать; это можно назвать ленью. Вторая — безумная беготня. Ощущение того,

что «я иду, не зная куда, но, клянусь Богом, я спешу изо всех сил, чтобы туда прийти».*

В чем же подвох? Давайте разберемся.

ПОВОХ № 1: ЗАГРУЖЕННОСТЬ СОЗДАЕТ ИЛЛЮЗИЮ УСПЕХА

Успех в нашей голове как-то незаметно стал связан с забитым расписанием, двумя смартфонами на столе, многозадачностью, отпусками в режиме «всегда на связи», отсутствием выходных и даже ночными бдениями в офисе. Именно так всё и выглядит, когда вы несетесь на полной скорости, при этом не двигаясь ни к какой цели. Но подумать вам об этом некогда.

Поработать «на полную катушку» я и сама люблю, и вообще хороший профессионал всегда чем-то занят. Я за занятость — только чтобы человек понимал, в чем сделка и куда он так бежит.

Загруженность опасна не только с точки зрения потери горизонтов. В японском языке есть слово «кароши» — смерть от переутомления на работе. Впервые такое случилось в одноименном городе, когда одного офисного менеджера утром нашли мертвым, лежащим лицом на клавиатуре своего рабочего компьютера. Он трудился практически без выходных и каждый день на несколько часов дольше рабочего дня. Японский премьер-министр Кэйдзо Обути сгорел на работе после

* Шульте Б. Мне некогда! В поисках свободного времени в эпоху всеобщего цейтнота. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

полутора лет пребывания на посту. За это время у него было всего три выходных, а рабочий день длился больше 12 часов. Если вы погуглите термин «кароши», вы найдете еще массу примеров. И да, я хочу вас напугать.

Начнем включаться прямо сейчас.

ПРАКТИКА

Задайте себе вопрос: «Туда ли я иду? К какой стене приставлена моя лестница?» Самый простой способ: посмотрите на тех, кто на одну–три ступеньки выше. Вдохновляют? Это похоже на то, чего вы хотите? Если да, то лестница приставлена к верной стене. Ура! Если нет, похоже, нужно пересмотреть сценарий. И лучше вам понять это сейчас.

ПОДВОХ № 2:

ЗАГРУЖЕННОСТЬ СОЗДАЕТ ИЛЛЮЗИЮ СМЫСЛА

Потеря себя не сопровождается взрывом, грохотом или параличом конечностей. В конце каждого бессмысленно проведенного года у вас не отваливается нога или рука — это вы сразу заметили бы и что-то с этим сделали.

Но вы пропускаете вашу жизнь буднично и незаметно. День за днем, задача за задачей из бесконечного списка дел. От одного плотного забитого ежедневника до другого. И нет повода бить тревогу, ведь всё как у людей.

И при этом никто не спрашивает: «Ты счастлив? Тебе интересно? Чего ты хочешь?» А к чему спрашивать? Вроде всё хорошо.

И в самой большой группе риска — ответственные и «правильные» люди. Ведь они стараются всё сделать как надо, соответствуют ожиданиям, достигают результатов.

Включение, а потом осознание «я пришел не туда» может быть болезненным и часто происходит из-за не очень хороших событий. Давайте их не ждать, потому что это может стать очень дорогим уроком.

ПРАКТИКА

Периодически включайтесь сами, а для этого чаще «поднимайте перископ». Любым способом выныривайте из своих плотно забитых to-do-листов и «обнуляйтесь» — смотрите на свою жизнь как бы со стороны, с дистанции. Я люблю одну практику и сейчас расскажу о ней. Обычно утром своего дня рождения я просыпаюсь, будто я с кем-то поменялась телами и теперь оказалась в этой жизни и в этих обстоятельствах. Главное — посмотреть на всё новыми глазами. Где вы? Что делаете? Что за люди рядом с вами? Вы бы выбрали всё это, если бы могли выбирать?

ПОДВОХ № 3: ЗАГРУЖЕННОСТЬ СУЖАЕТ КРУГОЗОР И СОЗДАЕТ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТУННель», ИЗ КОТОРОГО СЛОЖНО ВЫБРАТЬСЯ

«Даже если я захочу что-то поменять, я даже не знаю, что мне нравится. Нет у меня никаких интересов, кроме работы», — говорит Денис. Верно: со временем мы прочно замыкаемся в одном профессиональном

сценарии. Нам некогда смотреть по сторонам, некогда копать глубже. Нам даже некогда точить пилу — мы всё время пилим.

Потом, когда мы решаемся что-то поменять, мы можем просто не знать, что нам нравится и кто мы такие. Мы будем прочно ассоциировать себя со своей должностью и компанией, потому что это и есть вся наша жизнь. Замкнутый круг.

Хотите проверить, в туннеле ли вы?

- Я больше двух лет ничему не учился, просто выполняю свои рабочие обязанности.
- Я не могу с ходу рассказать о том, что нового происходит в моей сфере, какие тренды, какие инновации.
- Я не знаю интересных профессионалов и лидеров мнений в темах, которые мне интересны.
- Если меня спросят, какую книгу я могу рекомендовать новичкам в моей области, то я не смогу назвать книг за последние два-три года.
- Я не знаю, где в моей теме учат лучших и где можно было бы получить профессиональный апдейт.
- Я ни с кем не общаюсь за пределами компании, меня не знают, я не бываю на конференциях и других событиях.

Чем больше ответов «да», тем глубже вы в туннеле.

ПРАКТИКА

Начинаем регулярно расширять горизонт. Для этого прямо сейчас запланируйте «вылазки из туннеля». Для начала хотя бы час в неделю смотрите, что нового в вашей теме — или любой другой, интересной вам. А лучше выбирайтесь туда, где еще не были, но где происходит что-то интересное. Тогда к моменту появления вопроса «а что дальше?» у вас не будет вакуума, а появятся мысли и идеи. Подробнее об этом поговорим во второй части книги.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Попрактикуйтесь создавать альтернативное расписание на каждый день. Оно вам пригодится позже, пока просто тренируетесь. В конце дня запишите всё, что было сегодня, а на втором листе обозначьте второй вариант — что было бы в альтернативной истории, где вы счастливый профи. Как изменился бы ваш рабочий день? Какие задачи из него пропали бы, а каких добавилось? Как выглядело бы расписание? Где бы всё это происходило? Прямо сейчас — расписание счастливого вас в параллельной Вселенной, где у вас всё хорошо.

Делайте это каждый день хотя бы пару недель. Не ограничивайте себя в фантазиях.

Важно! Если вам будет хотеться только «никого не видеть, ничего не делать» — значит, вы устали. Лень или отсутствие фантазии тут ни при чем. Подробнее

об этом мы поговорим в главе 16, а пока вам задание:
в ближайшие выходные устроить себе подзарядку.

ГЛАВНОЕ

Потеря себя не сопровождается взрывом или отрывом руки. Никаких знаков. Жизнь пропускается незаметно. И в самой большой группе риска — ответственные и «правильные» люди, а не бездельники. Ведь список задач никогда не заканчивается.

Я не призываю резко что-то менять, бросать или ломать. Я призываю включиться. Это просто, и этого достаточно, чтобы вы не пропустили незаметно свою жизнь, при этом много работая и устало вычеркивая пункты из списка дел.

Старый блок: иллюзия занятой правильной результативной жизни. «Если я такой занятой и нужный, значит, я всё делаю правильно и в конце концов у меня всё будет хорошо».

На самом деле: именно сейчас, в этот момент, вы незаметно пропускаете свою жизнь.

ГЛАВА 3

Миф о корпоративном рабстве

Почему я не верю в офисное рабство. Зачем я советую положить ключ в карман. Что такое «жить в страдательном залоге». Как перестать работать на дядю уже к концу этой главы.

Вы ловили себя на ощущении: мол, еще немного — и начнется что-то настоящее? Зачем-то же мы все родились. Зачем-то у нас есть таланты, идеи, амбиции сделать что-то классное и не расплыться на то, что приходится делать в этом офисном отсеке.

Все люди, которые ко мне приходят, однажды «включились». И поняли, что вокруг происходит жизнь, которая им не нравится. Стали думать, задавать большие вопросы и часто не находить на них ответа.

Но включиться — еще не значит взять управление на себя. И поэтому первое, что часто делают

люди, — начинают ненавидеть эти «крысиные бега» и искать выход из «корпоративной тюрьмы»! Из рабства. Из этой лямки.

КУДА ТЕПЕРЬ БЕЖАТЬ?

Скажу честно: я не люблю словосочетания «корпоративная тюрьма». Потому что никто нас не запирает. Никакие мы не заложники. Когда мы решили уйти — не помню, чтобы нам пришлось снимать какие-то наручники или пилить решетки. Не припомню, чтобы кто-то из боссов лег на пороге и сказал: «Только через мой труп». На наши места сразу же нашлись другие люди.

И вообще задумайтесь.

В этой «тюрьме» неплохо кормят.

В этой «тюрьме» есть целый штат сотрудников, которые следят, чтобы нам там было хорошо.

В этой «тюрьме» может быть очень уютно и вокруг много интересных людей.

Как только наша «клетка» освободится, наше место займет кто-то другой — и очень охотно.

Когда вы возьмете управление на себя, станет ясно и очевидно: вы исправно ходите на работу, потому что **вы сами это выбрали**. Вы сами решили, что каждое утро с 9 до 18 вы находитесь в этом месте. Страдаете вы или нет — это не важно. **Двери всё равно открыты.**

Как ни странно, это простое осознание для многих оказывается чуть ли не шоком. Но этот шок или загруз

будет первым шагом к пониманию главного: вы сами решаете, что делать со своей жизнью.

Чтобы понять это окончательно, предлагаю вам одну простую практику. Она называется «ключ в кармане».

Если вы думаете, что вы в тюрьме и выбора нет, найдите простой железный ключ, положите его в карман вашей офисной одежды и просто идите так на работу. Он будет напоминать вам, что если вы и в тюрьме, то ключ от нее именно у вас. Не у вашего босса. Не у босса вашего босса. Не в потайном сейфе у охранника с автоматом.

Вам не дают развиваться, грузят тупыми задачами? Вспомните про ключ в кармане.

Жестко критикуют, не хвалят? Ключ в кармане.

Приходится общаться с теми, кто не нравится? Ключ в кармане.

Через неделю вас могут настичь просветление и высокая степень осознанности.

Когда возникает стереотип корпоративной тюрьмы и ложного отсутствия выбора? Правильно: когда выбора нет у нас в голове. Когда мы за себя не отвечаем. Когда мы в слабой позиции. Я это называю — жить в страдательном залоге. То есть за тебя отвечают, тебя перемещают, тебя развивают и так далее.

Всё меняется, как только понимаешь, что ты сам за себя отвечаешь. В том числе и за свое решение приходить сюда каждый день и проводить здесь свои законные «с девяти до шести».

Том Питерс в книге «Человек-бренд»^{*} предлагает каждому перестать рассматривать себя как сотрудника по найму или часть компании, а вместо этого видеть в себе отдельную корпорацию. Он даже вводит термин «Я-корпорация».

Это совершенно меняет дело. Если вы — корпорация, у вас есть свой бизнес-план. Свои ресурсы. Своя репутация. И вы не просто ходите сюда на службу — у вас здесь контракт на выполнение работ. И пока сделка вас устраивает, вы здесь.

Такой бизнес-подход к себе — совершенно другое отношение к тому, что мы сейчас делаем и зачем. И это дает ощущение выбора. И понимание собственной ценности. Мы вернемся к этому в главе 11, где покажем, что мы всегда работаем на себя. С той минуты, как мы принимаем на себя ответственность, мы всегда трудимся на себя.

Ха, расскажите это моему начальнику. И вообще, они мне много чего должны, раз я тут пахиваюсь, как раб на галерах.

Пересестъ за руль страшно, но настоящие перемены происходят именно в этот момент. Не когда за вами закрылись двери офиса. А когда вы решили, что дальше вам никто ничего не должен и всё происходящее — результат вашего свободного выбора.

^{*} Питерс Т. Человек-бренд. М.: Вильямс, 2006.

ПРАКТИКА

1. Чтобы понять, взяли ли вы управление в свои руки, спросите себя, кто и что вам должен.

«Меня давно не повышали, тренингов не проводят, работа неинтересная, зарплату не поднимают», — вы еще не корпорация «Я», вы еще в страдательном залоге.

Если и по жизни у вас та же история и любимые формы описания событий — это «так получилось», «меня вынудили», «не сложилось», «ничего не поделаешь» и т.д., то это самый первый и самый главный блок, который вам придется перерасти. Если сейчас вы читаете и понимаете, что он есть, — первый шаг уже сделан. Теперь самое главное — научиться ловить себя на этом и пробовать переключаться.

2. Практика про самооценку. Придумайте сайт с вашим именем, разотождествитесь с любым работодателем, ведь вы — «Я-корпорация». Опишите, что умеете, что вам интересно и каких результатов вы уже успели достичь.

Переключение в режим «Я-корпорация» может произойти в одну секунду — простая перезагрузка подхода. Если от природы человек — не хроническая жертва, это может занять всего миг. И тогда всё зазвучит иначе. «Здесь не идеально, но задача мне интересна, и я решил еще год поработать в этой компании. Если не получится

перейти на тот проект, на который я хочу, буду искать другой вариант».

«Я решил» — сильная позиция. Хотя она может стоить дорого в сложные периоды. «Мы сами это себе устроили» — это была наша любимая фраза во времена перемен. Иногда она звучала на фоне «так здорово», а иногда — «сами виноваты». Но всё же ощущение сильное.

Люди, жаждущие перемен, нечасто задумываются, что настоящая перемена одна. И она внутри.

Эта перемена происходит, когда вы берете на себя ответственность за всё, что с вами будет дальше. Если внутри не перешелкнуло и вы в своем любимом страдательном залоге вступаете на путь перемен — вскоре вы почувствуете себя потеряшкой, сдадитесь при первой же возможности и прибьетесь к любому берегу, лишь бы ощутить себя «в домике».

Когда вы берете на себя ответственность и не сдаётесь, вы прокачиваете самое важное: чувство «я справлюсь» в любой ситуации. Спокойная готовность ко всему важнее любой стабильности. Стабильность внутри. Внешняя же подтягивается за внутренней, хотя нам кажется, что всё наоборот.

Если вы не взяли управление на себя, все перемены могут превратиться в поиск... всего лишь другого ответственного за вас.

ГЛАВНОЕ

Настоящие перемены начинаются ровно в тот момент, когда вы берете управление на себя и сами отвечаете за себя и своё будущее. Относитесь к себе с позиций «Я-корпорация». Всё остальное будет уже следствием этого отношения.

Старый блок: миф о корпоративной тюрьме и о вас как заложнике.

На самом деле: этот миф «лечится» осознанием выбора. Используйте технику «ключ в кармане», чтобы привыкнуть к тому, что двери открыты.

ГЛАВА 4

Как решиться что-то менять, когда есть что терять. Иллюзия стабильности

Плохое слово «неопределенность». Поход Светланы в тумане. Где наш сертификат на счастливый брак? Шарики Фрэнка Найта. Любимая иллюзия стабильности. Как контролировать море. Почему перемены даются легче, когда есть ответственность за других.

Светлана заплакала. Прямо на сессии. Ее история — классическая карьера правильного сотрудника. Двенадцать лет в финансах. Не замужем — «потому что нигде не бываю», отпуск часто совмещен с работой, здоровье последние пару лет не очень, постоянно на взводе («я несколько месяцев с психотерапевтом работаю над контролем эмоций»).

Мы говорим о том, что ситуация развивается всё быстрее и нужно принимать меры. И как только с моих уст слетает фраза «что-то менять», я тут же слышу привычное: «Да, мне не нравится эта работа, но это всё-таки стабильность. А если что-то менять — где гарантия, что всё получится? Неопределенность страшнее».

Я понимающе киваю, потому что «неопределенность» — одно из самых часто встречающихся в моей работе слов. Плохих. В противовес хорошему слову «стабильность».

ПОЧЕМУ СЛОЖНО РЕШИТЬСЯ НА ПЕРЕМЕНЫ

Ольга в прошлом — стратегический консультант. Однажды после многих лет стабильно растущей карьеры (и зарплаты) она решила взять паузу. Начала путешествовать и изучать кухни разных стран. Когда приехала в Турцию, почувствовала, что для нее это — лучшая в мире кухня. И создала свой проект гастрономических прогулок по Стамбулу, вышла замуж, а потом они с мужем купили семейный ресторанчик, где она сейчас всем заправляет. Готовит она божественно.

На мой вопрос «Почему много кто говорит, но мало кто решается на перемены?» она ответила: «Потому что страшно лишиться стабильности. Неопределенный доход, в неопределенные сроки, при неопределенном социальном статусе. Я обнаружила, что большинство из нас (включая меня несколько лет назад) переоценивают свои потребности и недооценивают свои силы.

Мы считаем, что для полного счастья нам мало тех денег, которые мы получаем. А я вот села и расписала по статьям — в чем заключается мое счастье и сколько стоит его достижение. Оказалось, что недорого.

Потому что, когда придет время оценивать самое главное, то вы будете думать не о платьях, гаджетах и отпуске на Майорке, а о минутах, разделенных с дорогими и близкими, о том, чему вы научились, что узнали, что передали. Когда я оценила необходимый минимум для своей счастливой жизни, то поняла, что могу год вообще не генерировать никакого дохода и быть очень счастливой. Такая уверенность очень важна».

Перемены Ольги были очень серьезными. Наши тоже. Но не пугайтесь заранее. Ведь не всегда нужно менять так много — и я сразу же предупреждаю своих клиентов, что мы пока не знаем, о каких переменах идет речь. Может быть, им даже профессию и компанию менять не придется, тем более страну. Но любые перемены вызывают это чувство — страх потерять стабильность. Причем не просто стабильность. А «хоть какую-то», даже такую, которая вас уже окончательно достала. Как Светлану.

— Светлана, «хоть какая-то стабильность» на нелюбимой работе похожа на несчастную семейную жизнь с алкоголиком. «Хоть какая-то» семья.

Она задумалась.

— И правда, похоже на то. То есть получается, это какая-то неправильная стабильность, это...

— Это привычность, понятность, и мы часто путаем это со стабильностью. Просто потому, что боимся неопределенности. Так мы устроены природой.

— Да, мы боимся риска. Я, например, боюсь.

— Неопределенность не означает риск. Представьте себе, что вы отправились в путешествие по маршруту, о котором почти ничего не знаете, и вам эту поездку, например, подарили друзья. Едва ли вы будете нервничать по поводу неопределенности. Вы, скорее всего, будете в предвкушении всяких интересных открытий. Но ведь маршрут-то неопределенный!

Неопределенность не означает риск!

Все вбитые в голову установки «сидеть на попе ровно» загораются тревожной кнопкой в заплаканных Светланиных глазах.

— Светлана, по вашему отношению к неопределенности о вас можно сказать очень много. Давайте проведем простой игровой тест. Представьте себе, что вы идете по незнакомой пересеченной местности, в густом тумане, практически на ощупь. Из тумана доносятся разные звуки (какие, кстати?). Вы идете, идете (минутку мысленно идите, хорошо?)... И вдруг р-р-раз — в мгновение ока туман рассеивается. Сейчас вы увидите, что же было вокруг вас, когда вы шли. И что там?

Пока Светлана думает, я расскажу вам, что отвечали люди. Кто-то говорит: речка, цветущие поля и радуга. Кто-то видит милых зверьков, играющих у обочины. Или, например, деревню. Или город на горизонте и какую-нибудь

дорогу из желтого кирпича. А кто-то — мрачный апокалиптический пейзаж. Страшные чудовища выглядывают из густого леса. Вариантов много, у кого на что фантазии хватит. Но все они делятся на два типа: у одних неопределенность начинена хорошим, у других — плохим и опасным.

— Туман рассеялся — и, в общем, ничего такого, обычные поля и лес. Но когда я посмотрела вокруг себя, я увидела, что еще шаг — и пропасть. И я бы в нее точно попала. Да, я по жизни такая. Мне нужны гарантии, что всё получится. Меня напрягает, когда нет стабильности и гарантий.

— А в жизни вообще есть гарантии? Разве нам вручают перед свадьбой сертификат на «жить долго и счастливо и умереть в один день»? Выдают сертификат перед рождением детей на счастливое будущее ребенка и ваше безоблачное родительство? У вас есть страховка от выгорания на той работе, которую вы выбираете?

— Не задумывалась об этом. Получается, гарантий нет нигде. Но почему мы тогда так боимся что-то менять?

— Потому что боимся взять на себя ответственность за ту неопределенность, которую эти перемены повлекут за собой.

Самое время рассказать про шарики.

ТРИ УРОВНЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

У экономиста Фрэнка Найта есть теория о трех уровнях неопределенности. В оригинале речь об экономических

рисках и предпринимательстве, но я творчески переработала ее под свой контекст. Итак.

Первый уровень неопределенности. У вас коробка, в ней шары двух цветов. Синий и красный. Вам нужен красный, вы не глядя опускаете руку в коробку и достаете шар. 50 на 50, что достанете нужный.

Второй уровень неопределенности. Вам нужен красный шар, а в коробке шары аж пяти цветов. Вероятность достать именно красный еще меньше. Но она есть, потому что красный шар точно там.

Третий уровень неопределенности — когда в коробке куча шаров, но неизвестно, есть ли там красный. Этот уровень Найт назвал *true uncertainty* — «настоящей неопределенностью».

На какой уровень неопределенности готовы вы? Ни на какой? Тогда вы очень удивитесь. Потому что вы уже на первом.

Да-да, с вашей стабильной работой, с контрактом, соцстраховкой и ипотекой. Любая стабильная компания может уйти с рынка, вашу должность могут сократить, условия работы изменить.

Отсутствие перемен здесь и сейчас создает иллюзию, что вы контролируете свою жизнь, и свою карьеру, и жизнь своих близких. Вы считаете, что в вашей коробке все шары

красного цвета, поскольку несколько раз подряд доставали оттуда именно красный шар. Но не **вы их туда кладете**. Коробки с шарами только красных цветов не существует.

Есть три уровня неопределенности. И ни одного уровня определенности. Стабильность, которую вы боитесь потерять, — иллюзия.

Некоторые очень хорошо это поняли на практике: «Это какая-то подстава. Работа та же, а зарплата с этим кризисом теперь намного меньше. А я честно выполнял свою часть сделки — ходил в этот офис и делал свое дело. Ощущение, что меня подставили».

Верно. Только сделки никакой не было. Просто никаких перемен не происходило, и вам **показалось**, что всё стабильно и вы это контролируете. Но это не так.

Представьте, что вы на лодке в океане. Сегодня ветер и волны, завтра тишь да гладь. От чего это зависит? Уж точно не от вас. Никакого вашего контроля над океаном не существует. Вряд ли вы будете ожидать постоянного штиля и убивать нервные клетки, если погода поменялась. Но кое-что от вас зависит. Это ваша лодка и вы сами. Всё ли там в порядке? Надежно ли привязан груз? Не промок ли ваш порох? А вы сами как, работать веслами сил хватит? А плавать умеете?

Я говорю про вашу ответственность за то, что с вами происходит. И если внешние обстоятельства изменятся даже не в лучшую сторону, вы справитесь, если научились отвечать именно за этот участок — за себя. Вот где будет настоящая стабильность. И она в ваших руках.

**ЛИРИЧЕСКОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ:
А ЧТО ЕСЛИ, РЕШИВШИСЬ НА ЧТО-ТО,
Я ПОДВЕДУ ДРУГИХ?
КАК ЖЕ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ?**

Ответственность за других — не железобетонная отговорка и броня от всех перемен. Это ваша суперсила.

Ответственность за других — не то, что помешает начать задуманное, а то, что *поможет*, когда уже ничто больше на это не способно. Это то, что не даст отступить, когда закончатся свои силы, угаснет вера в себя, в свой проект и даже амбиции. Это то, что поднимает с кровати полумертвого и в любой депрессии, потому что вам нельзя позволить себе закиснуть. Готовьтесь лучше. Двигайтесь быстрее. Есть ради кого. И ответственность за других становится мощным стимулом, на котором, как практика показывает, можно уехать намного быстрее и дальше, чем если вы сами по себе и одни-одиношеньки.

Включите в свои цели тех, за кого отвечаете. Подумайте, что они выиграют в итоге. Даже если перемены будут касаться только свободного графика работы, как минимум дети получат больше вас. А это уже немало.

ГЛАВНОЕ

Нам плохо, мы несчастны. Но мы ничего не готовы делать, потому что боимся потерять стабильность. А как можно потерять то, чего нет? Если какое-то время с вами

не происходило перемен, у вас возникает ложное ощущение, что всё стабильно и вы это контролируете. Но контроль может быть только в одной области: вы сами, ваши эмоции, уверенность и развитие.

Старый блок: стабильность, которая всегда с тобой.

На самом деле: это иллюзия.

ГЛАВА 5

Про деньги. Сколько вам нужно для счастья?

Жизнь с большими деньгами. Про главные валюты — деньги и время. Что включить в свое расписание уже сегодня.

Если вы связываете наступление настоящей жизни с моментом, когда у вас накопится определенная сумма, вы рискуете пропустить свою жизнь или надолго отложить ее. Большинство делает это неосознанно.

Разберемся, сколько вам нужно для счастливой жизни — жизни по вашим правилам. Запишите ту сумму, при наличии которой наконец начнется ваша настоящая прекрасная жизнь, какую вы хотите. С какой суммой (на счете в банке) она ассоциируется?

Записали?

Теперь вспомните любой будний день из вашей нынешней жизни на этой неделе (можно сегодняшний).

Нужен день, который уже прошел. Раскройте блокнот, вам понадобятся обе соседние страницы. На левой напишите расписание этого уже прошедшего дня — по часам. Подробно распишите, из чего он состоял, начиная с самого вашего пробуждения и до конца. Назовите его «Мой день из жизни с ____ (цифра) на счете». Как вы понимаете, нужно указать сумму, которая у вас на счете уже сейчас.

Готово?

А сейчас переместимся на правую страницу. Назовите ее «Мой день из жизни с ____ (цифра, которую вы хотите) на счете». Посмотрите на ваш расписанный слева день и точно так же, по пунктам, с утра до вечера, **перепишите** его в новом варианте, как если бы искомая сумма у вас уже была. Как бы вы его прожили? Что бы делали?

Когда доделаете, посмотрим на результаты. Очень интересно. Вы увидите, что в новой прекрасной жизни изменились два компонента. Один связан с вещами, то есть материальной частью. Например, вы проводите вечер на своей яхте. Или живете в собственном загородном доме. Или покупаете билет на космический корабль. А второй компонент будет связан с образом жизни — назовем его качеством времени.

Люди пишут об этом так:

- ...провел три часа на прогулке с детьми;
- ...взяла ноутбук и работала в парке/на пляже/в кафе и т.д.;

- ...двухчасовой ланч с друзьями/мужем/женой;
- ...провел важную встречу и вечером улетел на пару дней в Рим погулять;
- ...сходила на мастер-класс по...

Я хочу, чтобы вы посмотрели внимательнее именно на время. Ведь жизнь — это время. Это то, что вы делаете, как при этом себя чувствуете, с кем проводите свои часы и дни. И об этом вы и написали на правой странице.

А теперь представьте: я сижу с Ромой и дочкой Аней в кино, и мы весело смеемся. Я наслаждаюсь каждой минутой с любимыми людьми. Я бы делала это, будь у меня миллион? Бесспорно.

Сегодня я взяла собаку Эльку на прогулку, и мы с ней пробежались под солнышком. Я бы делала это, будь у меня миллион? Да.

Сейчас я пишу эту книгу. Я бы делала это, будь у меня миллион? Еще как.

Вечером мы пойдем ужинать с друзьями, и я предвкушаю обмен новостями и душевные разговоры. Я бы делала это, будь у меня миллион?

Уловили мысль? Большинство лучших и самых ценных компонентов нашей с вами миллионерской жизни у нас есть уже сегодня. И вы, не имея пока той вожаделенной суммы на счете, ровно сейчас можете начать жить так, как мечтаете. И эту жизнь вы могли бы бессознательно откладывать до «наступления» этой суммы.

Определите, чем интересным вы могли бы заниматься, если бы «могли себе это позволить». И решите, как уже сейчас встроить это в вашу жизнь.

Не откладывайте больше! Качество жизни не связано с деньгами так сильно, как мы обычно думаем.

Мы привыкли считать, что сначала нужно добиться успеха и это сделает нас счастливыми. Ровно наоборот. Став счастливым уже сейчас, прийти к успеху будет гораздо легче.

ПРАКТИКА

Посмотрите на свой план недели или месяца. Включите компоненты настоящей жизни уже сейчас. Просто поставьте их в расписание как обязательные пункты. Живите счастливыми.

ГЛАВНОЕ

Жизнь — это время. Это то, что вы делаете, как при этом себя чувствуете, с кем проводите свои часы и дни, чем интересным занимаетесь. И в ваших силах начать делать это уже сейчас. Не откладывая.

Старый блок: откладывать наступление настоящей жизни до обладания определенной суммой денег.

На самом деле: к деньгам привязано не так много, как кажется.

ГЛАВА 6

Амбиции. Как не размениваться по мелочам и не путать скромность с посредственностью

Почему Степан не стал говорить про амбиции. Про кладбище и что делает его еще более печальным местом. Как Наташа разрешила себе амбиции. Амбиции пятого уровня. При чем тут мать Тереза и почему скромность не мешает делать великие дела. История об одном путешествии с большим смыслом.

Помню, как на моем тренинге «Карьера. Перезагрузка» в Провансе повисла пауза. Состав участников был что надо: ведущие специалисты, владельцы бизнесов и топ-менеджеры. В общем, люди, которые уже многого

добились и у которых явно есть порох в пороховницах. Пауза возникла после того, как я сказала, что моя большая амбициозная цель — стать ведущим мировым экспертом в своей теме и помочь как можно большему числу людей стать счастливыми профессионалами.

— Ого, это очень... большой замах, непривычно так масштабно чего-то хотеть, — сказал в итоге Степан, харизматичный парень, директор подразделения в международной компании.

— А ты чего хочешь? Какие у тебя амбиции?

— Ну-у-у... я пока не готов рассказать. Не хочу показаться смешным или неадекватным.

Помните, в детстве мы легко говорили: мол, хочу стать космонавтом, актрисой, врачом, принцессой, ученым. Речь явно не шла о посредственной жизни без смысла и красок. От природы нам свойственно хотеть чего-то яркого и интересного. Потом мы начинаем стесняться хотеть, как Степан. Ведь сама система приучает нас держать крылья аккуратно сложенными и особо не махать ими, а для надежности лучше и подрезать.

Никто из присутствовавших в той группе интересных ребят не готов был вот так просто рассказать о своих амбициях. Да и мне они когда-то дались со скрипом, пришлось *разрешать* себе замахнуться на что-то большее.

Как-то на второй год моей практики в качестве консультанта я готовилась к интервью на радио

и в ожидании эфира разговорилась с одним из сотрудников. Узнав мою историю, он спросил: «То есть вы покинули крысиные бега и теперь помогаете людям отказаться от амбиций?»

Я чуть не кивнула, но потом задумалась.

Отказаться от амбиций? У меня есть собственный проект, я только что провела свой мастер-класс в ведущем университете, меня пригласили на радиоинтервью в качестве эксперта, я еще и книгу пишу. Похоже это на отказ от амбиций? Видимо, с началом перемен как раз и включились настоящие амбиции.

Амбиции включают, как только человек принимает решение жить по своим правилам, сделать что-то значительное и не размениваться на не важное. Потому что амбиции — как раз об этом.

Если амбиции у вас есть, вы не позволите своей жизни пройти впустую и попытаетесь сделать то, что имеет значение. Не позволите себе прожить «так себе», без смысла и серенько. Создадите то, чем сможете гордиться. Если разрешите себе решиться.

Однажды я где-то прочитала мысль доктора Майлса Монро, проповедника. Он спрашивал: где зарыты самые дорогие сокровища? И отвечал: нет, не в золотиносных рудниках. Они зарыты на кладбище. Там закопаны компании, которые так никогда и не были созданы, изобретения, которые не увидели свет, книги-бестселлеры,

которые не были закончены, и великие картины, которые никто не написал.

Эта мысль меня потрясла. Помните, я рассказывала мой дежурный кошмар, где я, немощная и разочарованная, лежу в больнице? Как только мы начали жить по своим правилам, он отступил и растворился. А вот теперь мой настоящий кошмар — про закопанные сокровища. В каждом человеке я пытаюсь увидеть что-то важное, но пока надежно запакованное и отложенное в долгий ящик. Почти у всех это есть. Мне страшно, что это так никогда и не увидит свет. Я за амбиции, которые как раз и не дадут этому пропасть.

Философия посредственности и тут не дремлет и обязательно напомнит вам и про «хорошенького понемножку», и «ты что, лучше всех?». Но взгляните на людей, которые это говорят. Вы бы хотели такую жизнь, вас она вдохновляет?

ЧТО ДЕЛАТЬ С АМБИЦИЯМИ СКРОМНОМУ ЧЕЛОВЕКУ

— Мне как-то неловко хотеть чего-то большого, — сказала мне Наташа, которая после двадцати лет успешной корпоративной карьеры начала свою практику. — Допустим, я скажу, что мечтаю стать самым продвинутым специалистом в своей области. Что решу много сложных задач. Стану большим авторитетом. Но разве это не эго во мне говорит? А где же скромность?

— Наташа, не путай **скромность с посредственностью!** Подумай лучше, к чему тебя приведут твои большие цели. Твои дети от этого выиграют — от того, что ты крутой профи? Что получают твои клиенты, чего они без тебя бы не получили? Как твои классные результаты изменят к лучшему ту область, в которой ты работаешь?

И тогда всё встало на свои места и амбиции «вписались» в представления порядочного человека Наташи. Потому что это не тщеславие или желание показать всем свою крутизну. Амбиции — это серьезные задачи. Делать то, что важно. То, во что веришь. То, чем гордишься. Реализоваться по полной — и от себя добавить хорошего в этот мир.

Джим Коллинз называет такие амбиции *амбициями пятого уровня* — и определяет их как страстное стремление к чему-то за пределами самого себя. В своей последней книге он пишет про великих лидеров, у которых были амбиции пятого уровня: «Каждый из них желал чего-то большего, чем просто “успеха”. Эти люди измеряли себя не деньгами, не славой, не успехом, а своим вкладом в общее дело, своей задачей и своим влиянием»*.

А скромность? Мать Тереза при всей той скромности, с которой она ассоциируется, тоже была амбициозным человеком. Смогла бы она сделать так много, если бы была просто скромной, доброй и порядочной?

* Отрывок из книги: Коллинз Дж., Хансен М. Великие по собственному выбору. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

Если вы, мой читатель, так чертовски скромны, что можете сами помешать себе *замахнуться на что-то большее*, то вот вам полезная практика.

1. Вспомните примеры минимум пяти скромных людей, которые делают что-то большое и при этом реализуют себя.
2. А если у вас уже есть большая мечта, подумайте, как от ее достижения выиграют остальные — прежде всего важные для вас люди.

Я верю, что без амбиций не бывает большого профессионала. Зато есть риск остаться на уровне «как все». Хорошо, если вы при этом на автопилоте. А если вы в сознании, то со временем вам может стать больно от понимания «мог бы, но...» и «почему не я?».

Один из самых амбициозных людей, которые меня вдохновляют, — французский доктор Ален Бомбар, автор автобиографической книги «За бортом по своей воле»*. Он был врачом-интерном в клинике одного из городков на берегу Атлантики и часто имел дело с людьми, пострадавшими от кораблекрушений. Однажды его осенило, что оставшиеся в шлюпках жертвы кораблекрушений гибнут вовсе не от стихии.

* Издавалась на русском языке: Бомбар А. За бортом по своей воле. М.: Географгиз, 1963.

Когда корабль тонет, человеку кажется, что вместе с его кораблем идет ко дну весь мир; когда доски пола уходят у него из-под ног, одновременно с ними уходит всё его мужество и весь его разум. И даже если он найдет в этот миг спасательную шлюпку, он еще не спасен. Потому что он замирает в ней без движения, сраженный обрушившимся на него несчастьем. Потому что он уже больше не живет. Окутанный ночной тьмой, влекомый течением и ветром, трепещущий перед бездной, боящийся и шума, и тишины, он за какие-нибудь три дня окончательно превращается в мертвеца.

Жертвы легендарных кораблекрушений, погибшие преждевременно, я знаю — вас убило не море, вас убил не голод, вас убила не жажда! Раскачиваясь на волнах под жалобные крики чаек, вы умерли от страха.

Ален Бомбар сделал вывод, что так быть не должно. И решил сам на себе поставить большой опыт, который должен был изменить ход вещей и спасти много жизней. Потом он написал об этом книгу, и она всколыхнула весь мир.

«За бортом по своей воле» — рассказ о необычайных путешествиях, предпринятых молодым французским врачом Аленом Бомбаром в 1952 году с целью доказать, что люди, потерпевшие кораблекрушение, могут прожить длительное время в море

без запасов пищи и воды, питаюсь только тем, что они могут добыть в море. А. Бомбар один пересек в маленькой резиновой лодке Атлантический океан за 65 дней. Всё это время он питался исключительно сырой рыбой, которую он ловил, а пил только дождевую и морскую воду или сок, выдавленный им из рыб. Путешествие А. Бомбара не имеет себе равных в истории мореплавания*.

МЕЛКИЕ ЦЕЛИ НЕ РАБОТАЮТ

— Ну ладно, проснутся мои амбиции. А что им может помешать превратиться в большие результаты? Конечно, если я не ленивый и не тупой, — спросил меня Степан с тренинга.

— Привычка ставить мелкие цели. Это те еще палки в колесах.

— Но как же реалистичность целей? Нас всех учили быть реалистичными.

— Вот это нас и подводит, — ответила я.

Мы по привычке не можем решиться на большую цель, поскольку — опять же по привычке — думаем, что вероятность ее достичь меньше. Но в большой и по-настоящему амбициозной цели есть то, что отличает ее от реалистичной и осторожной маленькой или средненькой. Это заряд энергии, который вы сразу чувствуете, если говорите о том, чего хотите. А энергия — именно то, что вам пригодится

* Из аннотации к книге.

в пути. Ведь мы говорим о долгосрочных целях: на три-пять-десять лет или аж на целую жизнь и карьеру.

ПРАКТИКА

Если у вас есть мечта или большая цель, подумайте о ней сейчас. И сразу после этого вспомните какую-нибудь небольшую цель. Вы сразу почувствуете, что они различаются силой заряда.

Маленькими и реалистичными пусть будут ваши ежедневные шаги. А цель — огромной и интересной до мурашек. Ведь мурашки означают, что цель заряжена именно для вас и этого заряда хватит надолго.

ГЛАВНОЕ

Амбиции — наша движущая сила. И наша страховка от того, чтобы не разменять жизнь по мелочам.

Не путайте скромность с посредственностью. Вспомните мать Терезу и найдите свои примеры.

Мелкие и крупные цели «заряжены» по-разному. В большой амбициозной цели заряда хватит на несколько лет. Шаги должны быть маленькими, а цели — крупными.

Старый блок: нужно ставить скромные и реалистичные цели.

На самом деле: скромность и амбиции очень даже уживаются в одном человеке.

ГЛАВА 7

Талант — не гарантия

Не дано — значит, не дано? Почему гениальность не гарантия. Чего мы не знаем о своем потенциале. Если ты такой умный, почему такой бедный? Зачем нам всем нужен Гамбург.

Здравствуйте, Лена! Хочу разобраться с тем, куда двигаться дальше. Меня зовут Мария, мне 34 года, я работаю в крупной компании, последние семь лет — в отделе логистики. Очень хочу поменять сферу и состояться в чем-то другом, но в чем? Особых талантов у меня нет. Если бы были, то, наверное, давно бы уже нашла себя и не сидела бы на своей скучной работе.

Что мы обычно понимаем под талантом? Считается, что это заложенная природой способность делать что-то лучше, чем остальные: писать музыку, готовить, играть в шахматы, организовывать, выступать на сцене или

продавать. И смотрим мы на это так: либо сработала искра божья и человек таким родился, либо нет, не повезло.

Мария не одна думает, что если есть талант — значит, есть пропуск куда-то в лучшее будущее и гарантия, что всё получится. Что «либо дано, либо не дано». Если не дано — есть ли смысл пытаться?

Как специалист по карьере я считаю, что талант не гарантирует ни-че-го. И отсутствие таланта тоже ни о чем не говорит.

Не верите? Проведите социальный эксперимент.

Например, в моем университете водилось много гениев и талантов: веселых физиков, ярких поэтов, умных экономистов, острых юристов и философствующих теологов. Они побеждали на олимпиадах, блестяще сдавали курсовые, писали гениальные дипломы и срывали аплодисменты на защите. Вы тоже помните таких?

Всех их точно ждало великое будущее. Но дождалось почему-то немногих.

Это стало понятно уже лет через десять-пятнадцать, когда появилась возможность отыскать старых знакомых в социальных сетях.

Единицы выглядели здоровыми и хоть немного счастливыми. И это в соцсетях, куда, понятное дело, постят не самые плохие фото. Где вы, когда-то горящие глаза? Где яркие мысли? Сильные идеи? Почему всё обернулось обыденной скучноватой действительностью — ведь это были люди с блестящим будущим, и это им

не показалось. Это было мнение преподавателей и многих окружающих людей.

У вас случались такие люди в прошлом? Тогда проведите свой социальный эксперимент, отыщите их и посмотрите, все ли нашли себя благодаря своему таланту.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ ПРО ГЕНИАЛЬНОСТЬ

Оказалось, что мои наблюдения из реальной жизни очень похожи на знаменитый эксперимент про гениев. В 1920-х годах психолог Льюис Терман тщательно отобрал полторы тысячи одаренных детей до 12 лет. Он хотел понять, как это повлияет их жизнь. За «термитами» наблюдали всю их жизнь.

По мнению Термана, этих ребят ждало блестящее будущее, Нобелевские премии, достижения национального масштаба, великие открытия. То есть их одаренность должна была стать гарантией успеха.

Сейчас почти никого из участников нет в живых и можно делать выводы, как прошла жизнь у гениев. Некоторые из них ничего не достигли, даже не получили высшего образования и всю жизнь трудились на низкоквалифицированных работах. Другие стали успешными учеными, преподавателями, врачами, юристами, руководителями, предпринимателями. Нобелевскую премию не получил никто. А среди «забракованных» учеников, что интересно, двое получили (физики Уильям Шокли и Луис Альварес). Однако тогда они не прошли отбор на гениальность и не попали в группу.

Интернациональный Клуб Менса — еще один парадокс из той же серии. Он существует с середины прошлого века, и вступить в него может только тот, кто попал в два процента наилучших результатов по тесту интеллекта. Это официальная процедура, документ о прохождении испытания заверяется нотариусом. Думаете, среди членов клуба все сплошь состоявшиеся и успешные? Там есть миллионеры, ученые, художники, программисты, но, как пишет сам клуб о себе, есть и подсобные рабочие, и даже те, кто живет на пособие.

ЕСЛИ ТЫ ТАКОЙ УМНЫЙ, ПОЧЕМУ ТЫ ТАКОЙ БЕДНЫЙ?

Этот вопрос зацепил исследователей, которые вели эксперимент Термана на поздних этапах. Они решили сравнить две группы — самых успешных и наименее успешных: с низким доходом, без профессионального образования, с высоким процентом алкоголизма и разводов. И после подробного анализа разных факторов сделали вот какой вывод. Первую группу от второй отличали три качества: целеустремленность, уверенность в себе и настойчивость.

А это уже не что-то данное природой, верно?

Наши гениальность и яркость плюс наша глубина — нисколько не гарантия. Это только хорошие стартовые данные. Если к таланту не приложены амбиции и действия, он становится украшением интерьера, как старый пожелтевший диплом о победе в олимпиаде гениев.

ОТКУДА ВАМ ЗНАТЬ, ЧТО У ВАС ТАЛАНТ КАПИТАНА, ЕСЛИ ВЫ НЕ ВИДЕЛИ МОРЯ?

Да, талант — не гарантия, что вы себя найдете. Но жить с ощущением, что вам ничего не дано, — тоже не дело. Давайте разбираться. О себе вы многого можете не знать. Да и откуда, если вы нормальный занятой человек. И заняты вы одним и тем же. Но даже здесь вы уже успели кое-что развить, хотя можете этого и не осознавать.

Хотите составить свой список способностей и талантов, которые уже прокачались? Для этого не нужно их разгадывать, как запутанный кроссворд. Всё проще. Таланты и способности имеют свои сигнальные огоньки. Специалисты придумали много сложных тестов, чтобы раскодировать эти сигналы. Но есть один верный, который вы легко поймаете сами: «мне нравится». Да, так просто. «Нравится» — признак вашей способности.

Вот вам практика: составьте список своих дел за неделю. Потом каждое из них оцените по 10-балльной шкале, где 10 — «я это обожаю», а 1 — «никаких теплых чувств». Все дела, набравшие 8 и больше баллов, как-то связаны с гранями вашего потенциала. Определите с какими.

Также можете спросить коллег и друзей, в чем ваши «фишки» и особенности. Они что-то непременно заметили.

И, поверьте, это только начало. Каждый выход в новое позволит вам найти в себе и другие способности, которые вы пока просто не использовали.

ГДЕ МОСТИК ОТ СПОСОБНОСТЕЙ К СЕРЬЕЗНОМУ УСПЕХУ?

Однажды профессор психологии Университета Флориды Андерс Эрикссон тоже озадачился, как человек может стать суперпрофессионалом, и провел большое исследование на эту тему. Он нашел этот мостик, который ведет человека к выдающимся результатам. Его ученый назвал «осознанной практикой».

Осознанная практика стала альтернативой концепции врожденного таланта. Уверена, вы что-то слышали про 10 000 часов, но дело не только во времени. Осознанная практика — это не повторение одного и того же десять тысяч часов кряду. Это скорее осознанное совершенствование, оттачивание и шлифование. Ведь можно и 20 000 часов просиживать штаны в своей теме, и даже больше, но не стать экспертом номер один и суперпрофессионалом.

Работать много, но умно. Это и есть осознанная практика.

Я могла бы вам рассказать, как я училась выступать, пройдя путь от замороженного овоща к приличному спикеру. Или то, как я училась писать понятно и нескучно. Но лучше вам вспомнить, как вы сами в чем-то выросли с нуля.

Хотите на эту тему пример из жизни великих? Это мой любимый эпизод из истории The Beatles, и лучше всех о нем рассказал мой любимый автор Малкольм Гладуэлл.

Beatles — Джон Леннон, Пол Маккартни, Джордж Харрисон и Ринго Старр — приехали в США в феврале

1964-го, положив начало «британскому вторжению» на музыкальную сцену Америки и выдав целую серию хитов, которые изменили звучание популярной музыки.

Но что было до Америки? Один важный эпизод. В 1960 году, когда они были еще никому не известной рок-группой, их пригласили в Германию, в Гамбург.

— В те времена в Гамбурге не было рок-н-рольных клубов, — писал историк группы Филипп Норман. — Нашелся один владелец клуба по имени Бруно, у которого возникла идея приглашать различные рок-группы. Схема была одна для всех. Длинные выступления без пауз. Толпы народа бродят туда-сюда. А музыканты должны непрерывно играть, чтобы привлечь внимание публики. Вот что рассказывал об этом Леннон.

«Мы становились всё лучше и набирались уверенности. Иначе и быть не могло, ведь нам приходилось играть вечера напролет. То, что мы играли для иностранцев, было весьма кстати. Чтобы достучаться до них, мы должны были стараться изо всех сил, вкладывать в музыку душу и сердце.

В Ливерпуле мы выступали в лучшем случае по часу, да и то играли только хиты, одни и те же на каждом выступлении. В Гамбурге нам приходилось играть по восемь часов кряду, так что хочешь не хочешь, а надо было стараться».

С 1960-го по конец 1962 года Beatles побывали в Гамбурге пять раз. В первый приезд они отработали 106 вечеров по пять или больше часов за вечер. Во второй приезд они отыграли 92 раза. В третий — 48 раз, проведя на сцене в общей сложности 172 часа. В последние два приезда, в ноябре и декабре 1962 года, они выступали еще 90 часов. Таким образом, всего за полтора года они играли 270 вечеров. К тому моменту, когда их ждал первый шумный успех, они дали уже около 1200 живых концертов. Вы представляете, насколько невероятна эта цифра? Большинство современных групп не дают столько концертов за всё время своего существования. Суровая школа Гамбурга — вот что отличало группу Beatles от всех остальных.

— Они уезжали, ничего собой не представляя, а вернулись в прекрасной форме, — пишет Норман. — Они научились не только выносливости. Им пришлось выучить огромное количество песен — кавер-версии всех произведений, какие только существуют, рок-н-рольных и даже джазовых. До Гамбурга они не знали, что такое дисциплина на сцене. Но, вернувшись, они играли в стиле, не похожем ни на один другой. Это была их собственная находка*.

* Цит. по: Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

Надеюсь, вас эта история вдохновила так же сильно, как меня. Если так, то у вас точно будет собственный Гамбург.

ГЛАВНОЕ

Мы ошибочно думаем, что талант — гарантия счастливого профессионального будущего. Но если к нему не приложены амбиции и действия, ничего не выйдет. Мы всё это создаем сами. Осознанная практика — лучший способ вырасти до серьезных вершин в любой теме.

Если вы думали, что талант — пропуск в отложенную жизнь вашей мечты, то больше не переживайте о его отсутствии. Вы уже поняли, что у вас таких пропусков полный карман и больше нет никакой причины что-то откладывать.

Старый блок: врожденный талант — гарантия успеха.

На самом деле: всё в ваших руках.

ГЛАВА 8

Как не попасть из колеса в лабиринт. Ловушка «Настоящего призвания»

Грустная сказка Риты. Призвание, которое стало ловушкой. При чем тут парень из Новой Зеландии. Почему Аня не пойдет на клакет. Как включить активное приближение.

Несколько лет назад я решила провести с детьми целое лето у моря. Это был год, в который мы остановили свое колесо и попробовали включить режим «жить где нравится и делать то, во что верим».

Мечта о целом лете у моря у меня, офисного менеджера, долго пылилась на полке «нереально, я ж работаю». Но так как мы себе устроили новый старт и оказались на свободе, всё получилось. В итоге мы поселились в маленькой хорватской деревушке Млини недалеко от Дубровника.

Я писала блог о нашем эксперименте, и вскоре его стали читать не только наши знакомые, но и знакомые знакомых, а со временем мне стали приходиться письма от совсем незнакомых людей. Все были на тему «как здорово, что вы решились». Иногда люди спрашивали совета, как перестать бояться, уточняли, есть ли у нас план. Часто писали «я тоже ищу свое призвание».

Однажды мне написала девушка, которая проводила свой отпуск в Дубровнике. Она предложила как-нибудь выпить кофе и познакомиться. Ее звали Рита. Мы встретились в кофейне на главной улице. Риту я узнала сразу: она сидела и читала книгу, на обложке которой было написано что-то про призвание. Мы познакомились и моментально поймали одну волну. Рита рассказала, что давно тяготится нынешней работой в отделе маркетинговых исследований, «тупею на ней с каждым днем и точно хочу ее поменять». На тот момент она собиралась пройти пятинедельный курс по иллюстрации в Лондонском университете искусств. Когда она говорила об этом, глаза ее загорались.

Спустя пару лет мы снова встретились, совершенно случайно. Рита по-прежнему читала мой блог и была в курсе того, что мы теперь живем и работаем в Монако и что я вернулась в свою профессиональную сферу в качестве консультанта. Но я ничего не знала о ней и засыпала ее вопросами. «Ну как? Чем ты сейчас занимаешься? Как тебе тот курс, на который ты собиралась два года назад? Ты в Лондоне?»

И она ответила: «Знаешь, я так и не поехала. У меня сомнения. Работаю там же и пока думаю. Надо хорошо понять, оно или не оно, перед тем как действовать. Я пока не поняла. Вдруг это не то, что я ищу».

Прошла еще пара лет. У Риты ничего не поменялось.

Что произошло? *Рита попала в ловушку «Настоящего призвания»*. То есть выпрыгнула из колеса прямым в лабиринт поисков себя и заблудилась там.

Поскольку это очень частая ошибка, я расскажу о ней поподробнее. Да я и сама когда-то начала поиски себя именно с такого подхода: *одно настоящее призвание*.

СТЕРЕОТИП 1: «ОНО ОДНО И НА ВСЮ ЖИЗНЬ»

Как вам идея, что для создания пары вам предназначен один-единственный человек на Земле, без вариантов, и ваша задача — его найти? Только один, и если вы его не нашли, то у вас нет шанса на личное счастье. А ведь при этом он сейчас может жить где-нибудь в Новой Зеландии, верно?

Когда мы говорим об одном-единственном призвании, логика ровно та же. Откуда ноги растут, понятно: нас учили, что на любую задачку существует *один правильный* ответ, остальные неправильные. Мы даже не ставим это под сомнение.

Каковы ваши шансы построить нормальные отношения, если вы знаете, что у вас только один «правильный» вариант, а остальные «неправильные»?

Каковы ваши шансы сдвинуться с места, если вы всё просчитываете и оцениваете риски, ведь решение нужно принять правильное и на всю жизнь?

А в карьере мы каждые три–пять лет отвечаем себе на вопрос, что дальше, потому что мы в постоянном режиме развития. Однажды найденный «правильный ответ» рискует погрузить нас в туннель. Мы будем игнорировать все изменения. Всё равно что ехать по навигатору по карте 20-летней давности к пункту назначения, которого уже не существует или в который нам уже не надо.

СТЕРЕОТИП 2: ПРИЗВАНИЕ НЕПРЕМЕННО ПРОЯВЛЯЛОСЬ В ДЕТСТВЕ, И ЛУЧШИЙ СПОСОБ ЕГО НАЙТИ — ХОРОШЕНЬКО ТАМ ПОКОПАТЬСЯ

Что любили делать вы? Мне нравилось возиться с кошками, запоем читать книжки и гонять на велосипеде. И что мне с этим добром делать? Самый бесполезный вопрос. Даже если ваше детство закончилось не как мое, 30 лет назад, это был другой мир. И так будет всегда.

Еще я мечтала работать журналистом и трудилась с шестого класса в местной газете. А после университета, уже на взрослой работе, однажды пошла писать статью про охотников за головами и так впечатлилась, что ни секунды не размышляла, когда они позвонили и позвали меня в свои ряды.

В детстве я даже не представляла, что это такое. И уж точно не знала про карьерных консультантов.

Среди сотен моих собеседников, нашедших себя, я тоже не припомню ни одного случая, когда бы кому-нибудь особо помогли детские мечты. Но зато все как один зачем-то просеивали через мелкое сито свои детские хобби и впечатления в поисках озарения. И при этом — что? Правильно: оставались на том же самом месте.

СТЕРЕОТИП 3: ПРИЗВАНИЕ БАЗИРУЕТСЯ НА ОСОБОМ ТАЛАНТЕ

Рите очень хотелось поехать в Лондонский университет искусств, но она не видела в себе ярких признаков художественного таланта. В итоге она решила: раз талант заметно не проявился, едва ли в области искусства стоит искать свое призвание и вряд ли у нее там есть хоть какая-то перспектива.

Поняли, в чем дело? Мы привыкли искать какой-то один Особый талант, который для нас будет указателем к повороту на Настоящее призвание. Причем ищем мы его уже в готовом виде, чтобы был замечен невооруженным глазом, желательно всем окружающим.

Но в жизни всё интереснее. Большинство ваших способностей еще даже не получили возможности развиться, потому что вы, взрослый занятой профессионал, живете в довольно замкнутом мире своей нынешней работы. Откуда вам знать, что у вас есть талант капитана, если вы всю жизнь прожили в пустыне и не видели ни одной лодки?

СТЕРЕОТИП 4: ПРИЗВАНИЕ ГДЕ-ТО НЕ ЗДЕСЬ И НЕ ПОХОЖЕ НА ТО, ЧТО ЕСТЬ СЕЙЧАС

Если нас достала нынешняя работа и мы дошли до точки, первое понятное желание — бросить всё и уехать есть-молиться-любить, а потом обрести себя в совершенно новых декорациях.

Но вот вам мой пример. В области развития людей я работала с 1999 года, и моя последняя корпоративная роль была такой: «специалист по управлению талантами».

Прошу заметить, сейчас я счастлива в этой же самой теме. Но мне понадобилось несколько месяцев проб пера в разных сферах, чтобы снова найти себя рядом с тем местом, где я себя потеряла.

Очень часто возникает иллюзия, что наше — оно где-то далеко. Иногда так и оказывается, но гораздо чаще мы просто не замечаем очевидного.

СТЕРЕОТИП 5: ЕСЛИ ЭТО НАСТОЯЩЕЕ ПРИЗВАНИЕ, ТО У НАС СРАЗУ ПОЛУЧИТСЯ

Клакет — французское название чечетки. Мы с дочерью Аней отправились на пробный урок, прежде чем записаться на годовую программу, на которую она очень хотела попасть. На уроке у Ани не получалось правильно повторять половину движений, тем более что все были в специальных стучащих туфлях, а она в кроссовках. После урока я спросила ее, берем ли годовой курс.

«Нет, — ответила она грустно, — у меня же не получилось».

Учитель сказал, что для первого раза у нее был прекрасный результат. Я попробовала ее убедить, но она стояла на своем. Не подействовал и аргумент, что другие ребята уже год занимаются, поэтому они танцуют гораздо круче, но их можно догнать. Ничто не помогло.

А ведь люди ведут себя ровно так же, как Аня, когда приближаются к интересной теме настолько, чтобы потрогать ее руками, и ожидают сразу фееричного результата. Мол, если мое — то сразу получится. Если нет — снова не оно.

Особенно часто мы пугаемся того, как здорово уже получается у других. Но забываем, что, как в нашем случае, они могли танцевать чечетку уже целый год. И мы можем их догнать. Но у нас же не получилось...

ЧТО ДЕЛАТЬ? ВОТ СОВЕТ

Не тратьте годы на самокопание и поиск одного правильного ответа — настоящего призвания, закодированного где-то в глубинах вашего ума. Иначе вы рискуете надолго потеряться в этом лабиринте.

Чтобы сделать первый шаг, не нужно точно знать, «оно или не оно». Первый шаг — это просто к чему-то приблизиться, к чему-то интересному для вас. Я называю это *активным приближением*. Пойти учиться, что-то попробовать, узнать о чем-то больше, выйти за пределы

привычной сферы обитания, включиться в интересные профессиональные тусовки.

Для этого не нужно принимать Большое Решение.

Не нужно ничего бросать.

И выбирать одно-единственное направление не нужно.

Даже не нужно на это выделять много времени. У людей всегда есть это время. Только они тратят его на рассуждения о Предназначении, прохождение батарей тестов, бесконечные упражнения или просто чтение ленты Facebook. Если бы вместо этого они просто шли туда, где происходит что-то интересное, то к своим ответам пришли бы гораздо быстрее.

Включив режим *активного приближения*, вы решите две задачи: многое узнаете о себе (что важно!) и создадите себе поле для выбора. Мучительные гадания на Настоящее призвание означают лишь то, что сейчас вы замкнулись в одном пространстве. И в нем, увы, ничего интересного пока не происходит.

ГЛАВНОЕ

У нас нет «одного настоящего призвания». Оно не базируется на каком-то особенном таланте, потому что мы многогранны. Оно не проявилось в детстве. Мы можем не узнать его с первого взгляда. И у нас может не сразу получиться.

Искать один правильный ответ так же «логично», как искать того одного-единственного человека на Земле (без

опознавательных знаков), с кем есть единственный шанс создать счастливую пару.

Старый блок: у каждого есть одно Настоящее призвание.

На самом деле: вы многогранны, и у вас есть выбор, что станет вашим призванием.

ГЛАВА 9

Осторожно: не тот поворот, или Что такое вирусные мечты

Кофейня на острове. Откуда берутся мечты на контрасте. Как Маша разлюбила маркетинг. Почему не стоит жечь мосты. Что понял Игорь.

Игорь — руководитель отдела финансов. Человек, загруженный работой по самую макушку. Однажды он приехал в отпуск на остров и там, сидя в небольшой кофейне на берегу, понял, что хочет бросить всё, купить эту кофейню и тут провести свою жизнь. Когда он вернулся из отпуска в привычную корпоративную рутину, мечта эта захватила его воображение. На совещаниях и за скучными рядами цифр его преследовала эта картина спокойной и счастливой жизни с морем на заднем плане.

Есть много общего в историях профессионалов, которые столкнулись с кризисом карьеры. Первую часть жизни они реализуют некую *программу успеха*. Она не всегда ими же и выбрана. Так было *принято*. Принято было окончить вуз, поступить на приличную работу, выйти на хороший уровень дохода и должности, приобрести приличное жилье, завести семью... и вот наконец мы это сделали и «состоялись».

Но почему-то многих из нас это перестает радовать, у нас возникают *большие вопросы* на тему «почему так», «куда я иду», «если всё так правильно, почему меня всё так достало». И мы ищем на них ответ. Иногда тот не находится, и человек говорит: «не знаю, чего хочу». Иногда ответ приходит в виде прекрасной мечты. Как к Игорю. И вот тут бы порадоваться, но только в том случае, если он ее случайно не «подхватил» в виде красивого вирусного образа.

Вы замечали, что мечты всех замученных работой и закованных в офисные отсеки очень похожи? Это что-то **максимально контрастирующее** с офисной рутинной жизнью. Максимально свободное. Путешествия, писательское отшельничество, ноутбуки под пальмами... Знакомо?

Очень частый в моей практике синдром — *искать подальше от того места, где себя потерял*. Потому что, если нас всё достало, мы просто хотим оказаться где-то подальше от того, что нас достало.

Вот Маша. Она пятый год работает в одной из глобальных компаний и занимается маркетингом. На второй год

работа ей уже наскучила, коллектив оказался не близким по духу, задачи однообразными. Но прекрасная зарплата пока была главным аргументом.

— Я терплю, потому что коплю деньги, чтобы найти себя. Может быть, понадобится год или два и новое образование.

— А в какой сфере?

— Да уж в какой-нибудь интересной, не то что моя нынешняя.

В Машиных глазах, как и в моих когда-то, ее нынешняя сфера сузилась до текущего места работы. **А ведь это не одно и то же.** Есть тема — маркетинг. Или развитие талантов. А есть формат. Роль специалиста по маркетингу. Должность менеджера по талантам в корпорации. То, что не нравилось Маше, было связано с форматом: обязанности, задачи, круг общения и результат, который мы видим. *Но не сама тема — маркетинг.* Хотя совершенно неосознанно тему она тоже списала в расход.

Поэтому не спешите отказываться от своей нынешней сферы. Ведь найти себя можно совсем рядом с тем местом, где вы себя потеряли. Посмотрите на нее еще раз, как будто вы новичок, только приглядывающийся к этой области. Посмотрите, где в этой теме решаются интересные для вас задачи, какие бывают форматы работы и где наиболее интересная тусовка. (Подробнее об этом мы поговорим в главе 16.)

Вирусные мечты (или мечты на контрасте) витают в воздухе. Чем больше мы устали, тем больше

нам хочется чего-то совсем другого. Игнорировать это нельзя, но мечту можно протестировать.

Например, во время ближайшего отпуска. Вообще из вирусных мечт получаются отличные перезагрузки.

Миша делает курсы по вождению лодок, Алла организует праздники для детей, Костя поехал учиться в кулинарную школу, а Динара отправилась на фототур с фотографом из National Geographic. На каждую мечту найдется способ ее попробовать, главное — сделать это как можно скорее.

Историю Игоря закончу его письмом с того же самого острова, куда он через год снова поехал в отпуск. За это время мы с ним разобрались, что было не так в работе, и он поменял то, что надо было поменять.

Когда я недавно был на острове, то вспоминал, что год назад я ходил мимо кофейен и думал, что буду так же, как эти счастливые люди — владельцы и работники кафе, — помогать встречать людям утро и при этом вести приятный бизнес, жить и наслаждаться жизнью, а не сидеть в офисе, разруливая очередные проблемы...

Но теперь ощущения были уже другие: хорошо, что я могу иногда быть частью этой жизни, но теперь я уже точно знал, что не хочу кофейню, а хочу в кофейне пить кофе и думать о своем интересном проекте.

О, я даже представить себе боюсь, как бы всё это было, если б я всё бросил. Ведь тогда меня всё настолько достало, что было море по колено. Но даже с учетом веры в себя и моей работоспособности я тогда понимал, что в этой идее явно чего-то не хватало. А не хватало меня самого в этих мечтах, моего «что я люблю» в этом во всём. Как говорится, нельзя бежать откуда-то, нужно бежать куда-то.

Я тоже работаю в той области, в которой я больше пятнадцати лет и на полном серьёзе выгорела. Но однажды я просто зашла в нее через другие двери и увидела то, что искала. А вирусная мечта об укромном домике в лесу и писательском отшельничестве стала прекрасным отпуском.

Всегда ли нужно оставаться в своей теме? Нет. Иногда она для вас действительно больше не работает. Но начать стоит именно с того, чтобы это проверить.

Теперь понимаете, почему худшая стратегия — консервировать свою мечту годами и ничего не делать, а лучшая — делать шаги и шажочки?

Я раньше думала: самое плохое, что может случиться, — это когда человек спасует, растеряется, предаст себя. А теперь я понимаю, что еще хуже этого пойти за пустышкой, за миражом. Сделать мощный рывок (даже мосты сжечь, как некоторые любят), а в итоге разочароваться и никогда не верить больше в мечту.

Сказать: «Я проверял, так не бывает. Хорошо там, где нас нет. Лучше синица. От добра добра не ищут. А кому легко». И другие в это поверят и тоже перестанут пытаться.

А пытаться стоит. Интерес, вдохновение, возможности, новые встречи, открытия — они уже там, на *вашей* дороге. Ждут, когда вы на ней появитесь. Просто не перепутайте поворот.

ГЛАВНОЕ

Когда вы устали, вы можете начать искать способ побега. И очень легко купиться на вирусную мечту. Она ненастоящая, но максимально контрастирующая с вашей действительностью. Этим она вам и нравится.

Чтобы проверить, настоящая ли у вас мечта, ее нужно протестировать и прожить.

Старый блок: хорошо там, где всё не похоже на то, что вы имеете сейчас.

На самом деле: это может быть просто потребность убежать от доставшей действительности.

ГЛАВА 10

«Хочу помогать людям» — всем ли надо идти в благотворительность. Человек в поисках смысла

Ошибка Кристины. Чужой смысл. Почему фраза «хочу помогать людям» еще не всё. В каждой работе есть место смыслу. Ваш ящик с инструментами.

Кристина написала мне, что живет в Париже и ее история перемен похожа на нашу, только конец не очень. Оказалось, до переезда в Париж 10 лет она работала в маркетинге. Потом поступила в серьезный французский вуз, на факультет, который готовит технических специалистов в области экологии. Но теперь ей стало понятно, что этот выбор был ошибкой.

— Мне совсем не нравится эта специальность. Кажется, я обрела себя на очередную несчастную карьеру.

— Зачем же вы ее выбрали?

— Я хотела помогать людям. Делать мир лучше. Чтобы в моей работе был смысл, а не бумажки перекладывать.

— Но почему именно этот вуз и факультет?

И Кристина рассказала: когда она страдала от бессмысленности офисной работы маркетолога и не знала, что дальше, перед глазами был пример совершенно счастливого в своей профессии человека — ее родственника. У него было предприятие по утилизации пластиковых отходов. «Он гордился своим бизнесом, потому что это очень правильный и созидательный бизнес. Он меняет мир к лучшему, и это всем понятно. И поэтому я решила — хочу так же».

Это объяснимая логика. Потому что Кристина искала смысл и пользу. Многие взрослые профессионалы их ищут. Помогать людям, делать мир чище — хороший посыл. Когда мы видим кого-то, чья работа полезна и осмысленна, мы можем решить, что ее-то нам и надо. А для нас это может не сработать — как у Кристины.

Профессионал в поисках смысла проходит несколько этапов осознания себя, и я часто вижу, как это происходит.

Сначала начинается период больших вопросов. Как правило, ровно в тот момент, когда отключается наш автопилот. Мы начинаем присматриваться к своей жизни и задавать вопросы типа «есть хоть какая-то польза от того, что я весь день торчу в офисе?» или «что будет, когда я заработаю все деньги?». И «какое оно, то настоящее, что останется после меня?».

Затем человек, обдумав всё вдоль и поперек, наконец находит логичный ответ, чаще всего в таких формулировках: «помогать людям» и «делать мир лучше».

А в какой сфере помогают людям, что первым приходит в голову? Решение вроде лежит на поверхности: пойду в благотворительность, или в охрану окружающей среды, или в социальный бизнес.

Именно на этом этапе Кристина сделала свой выбор — ведь экология точно полезная сфера.

Но для нее это не сработало. Это был чужой смысл. Чужое поле деятельности. Для самой Кристины в этом не было ничего интересного. И когда она погрузилась в эту сферу достаточно глубоко, чтобы понять, о чем это, поворачивать назад было уже поздно.

В формулировке «помогать людям» не хватало еще одного элемента — темы. Такой, которая по-настоящему интересна именно вам.

Возьмите меня. Моя работа дает мне ощущение полезности, но и сама тема поисков себя меня захватывает и притягивает, это тема моего интереса. Кристина не учла момент интереса, и при погружении в тему стало понятно, что его нет.

В КАЖДОЙ РАБОТЕ ЕСТЬ МЕСТО СМЫСЛУ!

Особенно если вы профессионал. Представьте, что у вас в руках ящик с инструментами. Только вам решать, что вы будете делать ими: «порошки продавать»

или создавать спасающие жизни рекламные кампании. Стоит ли выбрасывать этот ящик и идти совсем в другую сторону, изучать что-то совсем новое?

ПРАКТИКА

Проанализируйте свой опыт и решите, какую пользу и кому он может приносить. Можно ли это делать в вашей нынешней сфере? В других? В качестве кого? Каким образом?

А наш обзор неверных поворотов продолжается, и в следующей главе мы разберем еще один большой миф: вариант «создать что-то свое», чтобы найти себя.

ГЛАВНОЕ

Мы ищем смысл. Он выражается в словах «помогать» и «приносить пользу». Мы привыкли думать, что для этого нужно бросить нынешнюю область и пойти в благотворительность. Или в другую сферу, которая делает мир лучше. Но это порой становится ошибкой: вы можете понять, что эта работа вам не интересна, она «не ваша».

В любой профессии есть возможность помогать и делать мир лучше, просто нужно выяснить как. Пользы от этого будет гораздо больше, чем если вы придете в новую сферу, ничего не умея, только горя желанием ощущать, что вы делаете что-то не зря.

Старый блок: смысл и польза есть только в благотворительности, экологии и социальных проектах, и, чтобы приносить пользу, нужно бросать всё и переходить туда.

На самом деле: возможностей приносить пользу гораздо больше, чем кажется на первый взгляд.

ГЛАВА 11

«Создам что-то свое» — как не попасть в рабство к собственному бизнесу

«Что-то свое» как способ побега. Откуда берутся несчастные предприниматели. Набор граблей. Главный пропущенный ингредиент. Почему в своем бизнесе выгорают быстрее. Как не построить каторгу. Бизнес из хобби?

«Моя последняя должность в компании — руководитель отдела закупок. Всё складывалось неплохо, но все двенадцать лет я мечтал создать что-то свое. Последние годы работать на дядю совсем достало, но так как идеи не было, то я ничего не делал. А два года назад созрел и решился. Мы с другом прикупили маленький «свечной заводик», хотя на самом деле не заводик и не свечной. Открылись — и понеслось. Но после первой

волны подъема что-то пошло не так. Не с деньгами, а вообще. Как будто одну каторгу на другую поменял, только на первой хоть голова не болела. Не то чтобы я ожидал сразу большого счастья, но как-то не так себе представлял свое дело и себя в нем. Может, это не мое?»

Вот такое письмо мне пришло. Многих удивляет, что среди моих клиентов примерно поровну тех, кто в найме, и тех, кто как бы на свободе. Почему как бы? Потому что свободы *на свободе* может совсем не быть. И в своем бизнесе, как метко сказала моя знакомая, можно стать *рабом своей лампы*.

Да, и это правда жизни: наконец создав вожаденное *что-то свое*, многие не становятся счастливее. Поскольку «что-то свое» по умолчанию не равно «работа, на которую радостно спешишь по утрам».

Давайте разбираться в причинах, потому что в таких историях я наблюдаю похожий набор граблей.

СИЛА КОНТРАСТА: «ТЕМНИЦЫ РУХНУТ, И СВОБОДА НАС ВСТРЕТИТ РАДОСТНО У ВХОДА. СКОРЕЙ БЫ УЖЕ»

Если смотреть из «офисных оков», свобода кажется такой кульминацией, что всё остальное вторично. Главное — это ж будет мое-о-о-о-о-о. Наконец-то!!!

Помню, в 2001 году я, напавшись в бестолковой и жесткой структуре, просто грезил возможностью рулить самой. И решила сделать свою компанию. А через

полгода поймала себя на мысли, что на фоне растущего бизнеса и команды я сама всё чаще хочу оказаться в шкафу или еще каком месте потемнее. Тогда до меня дошло, что свобода — только первый шаг и еще много всего тут замешано, с чем тоже стоит разобраться. Мне приятно вспоминать мой проект (он закрыт в 2009 году) с точки зрения сильной команды, классных клиентов и хороших денег. Но однажды я решила, что больше не стоит обводить мишень вокруг стрелы и делать вид, будто сюда я и метила.

Эйфория от контраста «на дядю» / «на себя» быстро улетучится. А когда пыль от темниц осядет, начнется работа. Как правило, много работы. Поэтому и важно, какая она теперь у вас: ведь работа — она и есть работа. Наем или свой бизнес — всего лишь формат, а от него не так много зависит, как иногда кажется. Но, пока тащишь брэнного себя на корпоративную отбивку с девяти до шести, в это просто не веришь.

Наем или свой бизнес — всего лишь формат.

ВЫ САМИ — ПРОПУЩЕННЫЙ ИНГРЕДИЕНТ

Что самое главное? Все скажут: конечно, идея. Продукт. Который будут покупать. Потребности рынка. Конкуренция.

А я скажу, что в этом как раз и проблема: мы циклимся на анализах, расчетах и продукте, и только в лучшем случае он нам самим интересен. Иногда продукт нам до лампочки, а порой и того хуже.

Мы научены писать бизнес-планы и делать оценку рисков. Но в этих всем известных инструментах нет пункта про основной актив и основной ресурс: САМОГО СЕБЯ. Нету. Не приучены мы к такому.

Классика жанра звучит так.

— У меня готов план, всё просчитано, инвестор тоже готов. Но мне нужно еще какое-то подтверждение, что я иду именно туда.

— А в этом проекте учитывается то, в чем ты сама уникальна и крута?

— Хм. Я не смотрела с такой стороны. Но при чем тут я сама? Я просто всё буду делать, что от меня зависит, чтобы был успех.

— А энергообмен с этой темой чувствуешь? Драйв есть?

— Э-э-э-э-э... Лена, мы про серьезный бизнес говорим. Он же не для развлечения создается.

Да, верно. Но всё же: если этот проект строится еще и на том, в чем вы хороши, плюс в той теме, которая вас заряжает, то есть хороший шанс, что среди прочих вы в этой гонке будете как «феррари» среди минивэнов.

ОБЯЗАН БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ

Я знаю: если бросил стабильность и замахнулся на «что-то свое», а теперь не особо счастлив в этом, то скорее откусишь себе язык, чем признаешься миру. Потому что жаловаться на корпоративную тюрьму — это нормально, ругать конкурентов или сложности стартапов — нормально, а вот сетовать на то, что тебе

в своем же собственном бизнесе плохо, — значит, ты слабак или неудачник.

А между тем вывод из практики — ***в нелюбимом бизнесе выгорают намного быстрее и еще чаще дотла, чем на нелюбимой работе по найму.*** Ведь эмоционально мы ставим всё на карту. И подсознательно ждем счастья и желанного баланса просто потому, что мы наконец решились. Потому, что так правильно. Или потому, что мы хотим изменить мир к лучшему. И неожиданно оказываемся в ситуации, что ноги не несут теперь уже не в злосчастный офис, а в это самое «что-то свое».

И с этим молчанием получается замкнутый круг: делаем вид, что всё нормально, а тем временем всё больше истощаемся. Терпим, сидим тихонько внутри своей лампы, ответственно высказываем выполнять свою работу и в итоге понимаем, что быть счастливым на работе невозможно. Это придумали идеалисты, а когда пробуют сами, то тоже обломаются.

КАК ПОДОЙТИ К ДЕЛУ ИНАЧЕ?

Только это не вся правда. Можно — МОЖНО — по-другому. Но вначале надо кое-что увидеть с нового угла.

Главная мысль такова: создавая бизнес, в котором тебе самому трудиться, создавай любимую работу.

Мне самой всего-то 15 лет понадобилось, чтобы понять, что мой собственный бизнес-проект все-таки должен быть работой моей мечты, иначе он того не стоит. ***Ваш бизнес должен быть скроен не только под идею,***

и под продукт, и под рынок. Главное — он должен быть скроен под вас. Как хороший костюм, учитывающий все ваши изгибы и длину рук и ног.

Создавая бизнес, в котором тебе самому трудиться, создавай любимую работу.

И если всё, что вы здесь прочли, прозвучало для вас убедительно, но вы не знаете, как подступиться к делу, то вот вам практические советы.

ПРАКТИКА

Как не превратить свой бизнес в каторгу?

1. Убедитесь, что ваша тема представляет для вас интерес и источник энергии.

Тест миллионеров — хороший индикатор. «Если бы у вас был миллион, эта тема в вашей жизни продолжалась бы?»

2. Убедитесь, что ваша роль на полную катушку задействует вашу силу и уникальность.

...а ваши слабости и несовершенства для вашей роли не критичны.

3. Убедитесь, что этот бизнес имеет серьезный смысл в вашей системе координат.

Самый простой вопрос на тему значимости и смысла: «Даже если не получится, будете ли вы все равно гордиться, что делали это?»

4. Убедитесь, что у вас нет иллюзий насчет баланса и релакса.

Начинать бизнес для баланса и релакса — всё равно что с теми же целями родить ребенка. Но помните и другое: всё можно подстроить под себя. Ведь жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на нелюбимое дело. Пусть и на свое.

БИЗНЕС ИЗ ХОББИ?

Отдельная песня — миф о хобби как лучшем начале бизнес-проекта. Я уже давно люблю собак, долгие походы пешком, книжки про запутанные расследования, фотографировать и путешествовать. Моя работа совсем из другой сферы. Но сложно найти более счастливого в своей работе человека. Я рада, что не потратила несколько лет жизни в попытках раскачать какое-то из своих хобби до размеров дела жизни. Хотя попытка с фотографией была. И пришлась она ровно на первый год перемен.

Я училась фотографии и, по дружному мнению моих наставников, показывала отличные результаты. Мне нравилось это, меня это заряжало. Я уже строила планы. Но однажды я поняла: что-то не так.

А «не так» было только то, что это увлечение давало мне интерес, но почти не отвечало на вопрос «зачем всё это». Не хватало смысла. Того результата, который дал бы мне основание сказать: да, это важно. Да, это не зря. Мне не хватило пункта третьего из нашей практики: смысла.

Мы сразу думаем о хобби, когда речь идет о будущем бизнесе, потому что уже получаем от своих увлечений положительный эмоциональный заряд. В общем-то хобби для этого и предназначены — давать нам радость, отдых и удовольствие.

Но хватит ли этого на большой проект? Ведь бизнес — это много задач, иногда рутинных, и вы можете не заметить, как радость и удовольствие растворятся в списке обязательных дел.

Если вы всё же уверены, что хотите сделать хобби основой бизнеса, поэкспериментируйте пока на «безопасной территории». Перейдите с ним на следующий уровень развития, пока кардинально ничего не меняя с основной работой. И посмотрите, захочется ли дальше углубляться в эту тему.

ГЛАВНОЕ

Несчастливых предпринимателей так же много, как офисных работников. Собственный бизнес тоже может быть каторгой, если он не стал вашей любимой работой. В поисках интересного бизнес-проекта многие обращаются к своим хобби. Но хобби может не потянуть на что-то более серьезное.

Старый блок: что-то свое — вершина самореализации.

На самом деле: если не думать, то можно построить себе новую тюрьму.

Часть I: подведем итоги

Вы уже поняли, что потеря себя часто происходит незаметно и большой список дел — не показатель того, что у вас всё здорово и вы бежите именно туда, куда вам нужно.

Когда человек «включается», он часто начинает искать выход из корпоративной тюрьмы. Но двери уже открыты. Вопрос не в том, чтобы выйти на свободу, а в том, что с ней делать и кто за всё отвечает.

Надеюсь, мне удалось убедить вас, что «не могу решиться» в ситуации, когда вы готовы что-то менять, — это чаще всего страх нестабильности. Но стабильности, за которую вы держитесь, не существует, и прятаться за нее, боясь сделать первый шаг, — всё равно что пытаться ухватиться за облако.

Я надеюсь, на этом месте вы не закрыли книгу и не ушли проверять свой рабочий контракт на предмет гарантий. Это бессмысленно.

Как понять, что вы готовы на нечто большее? Что зовет вас к переменам? Амбиции. Они у вас есть, и они не дадут вам распылить свою жизнь по мелочам. Чувствуете это?

Если вы всю жизнь беспокоились, хватит ли у вас таланта на что-то значительное, то теперь вы знаете, что он не так важен, как упорство и осознанная практика. Надеюсь, на этом месте никто не приуныл. Ведь пахать придется — но, к счастью для нас с вами, пахать умно и с удовольствием.

Ещё мы развеяли миф об одном-единственном Настоящем призвании, и вы поняли, что сидеть и пытаться его разгадать — дело бесполезное и ни к чему не приводящее. Зато, медитируя над этой задачей, можно долго зависнуть и потерять кучу времени.

Также ни к чему не ведет и вирусная мечта — что-то красивое и не похожее на вашу сегодняшнюю работу, например пальмы, и песок, и вы с компьютером в красивом шезлонге. Мы теперь умеем отличать такие мечты от настоящих.

А тем из вас, кто искал смысл и нашел его во фразе «помогать людям и делать мир лучше», теперь не обязательно бросать весь свой опыт и начинать заново в благотворительности, например.

И еще мы определили, почему собственный бизнес может стать такой же каторгой, как нелюбимая работа. И почему создавать его нужно с учетом себя.

Мы поговорили о том, как мы *привыкли думать* о поисках себя. Часто эти привычные шаблоны тормозят нас или уводят не туда. Можно сказать, мы выяснили, как не надо.

А дальше мы с вами будем действовать как надо — и это «как надо» доказано практикой. Вперед!

ЧАСТЬ II

«КАК НАДО»

ЧЕРЕЗ ГОД ВЫ БУДЕТЕ ЖАЛЕТЬ,
ЧТО НЕ НАЧАЛИ СЕГОДНЯ
(автор неизвестен)

ГЛАВА 12

Почему разумнее делать то, что нам интересно?

Интерес и энергообмен. Винная история Яны. Как работает катализатор. Немного вдохновляющих расчетов. Почему я не бросила свой проект. Про горящие глаза и Ирины сыры.

«Я СЕРЬЕЗНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛ, Я НЕ ХОББИ
ВЫБИРАЮ, А ДЕЛО ЖИЗНИ, — СКАЗАЛ МНЕ
ОДНАЖДЫ ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНЫЙ ПРОФЕССИОНАЛ. —
ПОЧЕМУ МНЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖНО БЫТЬ
ИНТЕРЕСНО? У МЕНЯ НЕТ ЗАДАЧИ РАЗВЛЕЧЬ СЕБЯ,
У МЕНЯ БОЛЕЕ МАСШТАБНАЯ ЗАДАЧА».

А давайте разберемся, что такое «интересно» и нужен ли этот элемент серьезному профессионалу?

Интересом я называю состояние энергообмена со своей работой. У вас было такое, что вы сделали что-то, выложились до конца, но в ответ получили встречный

поток? Это было то самое ощущение. Вы как будто отдаете и получаете. Если такое есть, вы как будто подключены к большой батарее, которая заряжается в процессе. Это огромный самовосполняющийся ресурс.

И это работает гораздо круче и системнее, чем просто удовольствие и развлечение.

1. ИНТЕРЕС — ЭТО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КАТАЛИЗАТОР

Менеджер Яна однажды влюбилась во Францию, в культуру вина и поняла, что хочет сделать эту тему своей профессией. Поэтому она пошла получать профессиональный диплом сомелье. Не только для учебы, но всё остальное свободное время она читала, изучала, думала об этой теме. Собирала интересные факты. Покупала много книг. Ездил в отпуск во Францию и изучала всё на месте. Однажды она поняла, что хочет глубже знать историю винных регионов, и написала университетскому профессору, попросив его об индивидуальных занятиях по истории Франции. Еще в процессе учебы и задолго до получения диплома она начала (хотя было очень страшно) выступать и делиться тем интересным, что узнала. Сначала это был винный дом, где Яна рассказывала свои винные истории Бордо во время дегустации. Потом было выступление про Прованс. Потом она сама проводила дегустацию. Потом это был цикл лекций в другом культурном центре. Вы уже поняли, к чему я клоню, верно?

Если взять известные всем 10 000 часов, которые нужны, чтобы стать экспертом, то они в режиме «интересно» наработываются гораздо быстрее. И с удовольствием.

Если мы в теме, которая нам интересна, мы в ней варимся безлимитно. Наш мозг включен 24/7 без ущерба для своей производительности, мы постоянно сканируем мир на «наше, интересное», и это не напрягает, а радует.

Моя подруга Лена занимается визуализацией. Она ее везде видит, в любой надписи в кафешке, где мы сидим. А Рома везде изучает подачу блюд и часто ходит посмотреть на кухню и пообщаться с шефом. Вспомните свои примеры, вы наверняка видели таких людей.

Можно даже с калькулятором посчитать годовую разницу времени, потраченного на развитие. В году 8760 часов, из них после вычета восьмичасового сна у нас остается 4935. Человек, который в своей теме, не выключается из нее все эти 4935 часов. И даже ночью он может вскочить и записать какую-то мысль. А у того, кто отсиживает восемь часов из 240 рабочих дней на нелюбимой работе, в год набирается 1920 часов, но каких, какого качества?

Так вот, в короткой перспективе, например полгода, два начинающих в новой области человека (один с интересом, другой без) не будут

сильно отличаться друг от друга. Хотя к концу первого года тот, кто любит свою тему, вырвется вперед уже на 3000 часов. А через два, три, четыре года разница между ними будет колоссальная. Потому что один будет в теме от звонка до звонка, а второй — постоянно и с удовольствием. Убедила?

2. СТРАХОВКА ОТ БРОСАНИЯ В ТРУДНЫЕ ВРЕМЕНА

Я хорошо помню, как однажды стояла, уткнувшись головой в карту мира, висевшую у меня на стене, и всхлипывала от того, что ничего не получится. Было это через полгода после начала моего нынешнего проекта.

Теперь-то я знаю, что на пути перемен однажды обязательно опустятся руки. Яма неизбежна. Захочется бросить. Покажется, что твоя работа никому не нужна. На каждом витке амбициозной цели такие спады просто неизбежны. Чем амбициознее цель, тем сильнее спад. У кого-то они проходят быстро, у кого-то затягиваются.

Но тогда я этого не знала, зато у меня было полно доказательств, что ничего не выйдет. И если бы мое решение делать то, что я делаю, базировалось только на разумных расчетах, я бы тогда же и бросила.

Но мне было *интересно* то, что я делаю. И я решила: хорошо, не получилось, буду делать корпоративные проекты, начну искать работу ...завтра, а сейчас пойду

прочитаю еще вот этот кейс и вот эту книжку тоже, и статью надо дописать про сильные стороны, пусть хоть что-то от меня останется напоследок... И это был способ выбраться из ямы и не бросить хорошее дело. Пережить сложные времена.

3. НЕПОДДЕЛЬНАЯ ХАРИЗМА

При прочих равных вы к какому доктору пойдете? К какому стилисту? К какому преподавателю? Я пойду к тому, у кого глаза горят. Кому интересно то, что он делает.

Режим «глаза горят» надолго не включается, если они на самом деле не горят. Если человек в своей теме по любви, в нем чувствуется этот драйв, причем не важно, кто он: официант, доктор или менеджер среднего звена. Причем драйв — это не рот до ушей, а вот такой режим, который я называю «человек включен». Если внутри дома горит свет, мы его видим с улицы. Так и здесь. И мы тянемся к таким людям, мы им доверяем, мы их выбираем, и мы им платим.

Ирина, с которой я работаю, год назад открыла домашнюю сыроварню. Без отрыва от работы — а она, между прочим, руководит подразделением в банке. Во время наших сессий иногда звенел будильник, что сыр пора переворачивать, и Ира убегала на пять минут. За год у нее появилось несколько серьезных контрактов

с ресторанами. Она регулярно проводит дегустации сыров с винами, и туда сложно попасть. Сейчас она арендует более подходящее помещение для производства.

Я помню наш разговор вначале, когда она сомневалась, что за короткое время можно выстроить продажи. Я посоветовала ей самой быть лицом бренда. Рассказывать про свои сыры лично. Устраивать открытые дегустации и быть там, отвечать на вопросы и говорить о своей сырной любви. Почему? Потому что Ирины горящие глаза продают сыры. Сыры как бы получают часть ее харизмы. И люди хотят их покупать. При этом Ире не надо ни на секунду изображать из себя великого сыровара — она просто вытирает руки передником, выходит и рассказывает то, чем хочет поделиться.

ГЛАВНОЕ

Если вам интересно — это мощный потенциал и изначально заложенные конкурентные преимущества.

Это ускорит ваш профессиональный рост, это не даст вам сдуться в сложный период, это зажжет ваши глаза и сделает вас невероятно интересным для людей.

ГЛАВА 13

Как подступиться к большой мечте. Первые шаги

16 лет мечты и две параллельные вселенные. Про очень замороженного слона. Перекалибровка мечты в реальность. «Я написала на Марс и мне ответили!» Тест-драйв. Чему учит нас история математика Данцига. Щелчок, который вам обязательно надо услышать.

В предыдущей главе я постаралась вас убедить, что если делать что-то по любви, то это работает. А что если интересное для вас дело находится где-то в параллельной вселенной?

КАК НАПИСАТЬ НА МАРС

Мой муж Рома знал, кем хочет стать. Ведь он аж с 16 лет мечтал работать шеф-поваром. Но учиться пошел на юрфак, а работать — в большую корпорацию. Со временем

две эти вселенные стали параллельными без шанса пересечься. В одной, настоящей, он надевал костюм и шел в офис, много работал был в этом хорош. Во второй, в мечтах, он, выпускник Le Cordon Bleu, в шефском колпаке стоял на кухне ресторана и укладывал ягнячью ножку на пюре по рецепту Жюэля Робюшона. Вероятность пересечения была нулевой. За ресторанной мечтой прочно закрепился тег «невозможно». И часто сопутствующее ему дополнение: «может быть, в другой жизни».

А если попробовать в этой, то... и тут всегда следовала целая череда разумных, дельных, обстоятельных причин, *почему это все равно ни к чему не приведет*. Ведь если бы это было так легко, все бы делали что хотят. И вообще нужно мыслить реалистичнее.

Но, видимо, мое призвание помогать людям реализовывать их призвание тогда уже как-то включилось — и я решила сделать маленький шагжок.

Если у вас есть мечта с тэгом «невозможное» и вы узнаете в этой картинке себя, то предлагаемый здесь шагжок может привести вас к интересному эффекту.

Этот эффект я часто наблюдаю в кейсах моих клиентов. Есть реальность, стабильная и часто хорошая работа, а есть какой-то мифический образ, прекрасный и больше похожий на мираж. Если он остается миражом, пусть даже прекрасным, *мы не делаем к нему шаги*. Потому что он — не реальность, не из этого мира. А мы

разумные люди. Из реального в невозможное умный человек шагов не делает: зачем силы палить зря. Особенно когда у нас и так всё неплохо складывается, всё как у людей.

Но ведь хочется же! И страшно подступиться, как к тому слону в известной задаче. Все знают, что слона нужно есть по частям. Но если он в глубокой заморозке — что часто бывает с большими мечтами у нормальных людей, — то отрезать первую часть очень сложно. Поэтому слона сначала надо достать из морозилки.

Совершенно интуитивно мной тогда был сделан самый правильный шаг. Я убедила Рому провести следующий отпуск в Париже, а сама без его ведома договорилась с Le Cordon Bleu о его визите к ним. В Париже мы «неожиданно» оказались у здания с голубыми ленточками на фасаде, оставалось только открыть дверь и войти. И только когда муж прошел по всем этажам, заглянул в классы-кухни и познакомился с шефами, когда вдохнул пар от супов и соусов, — только тогда его «невозможное» переформулировалось в «супер-сложное», «очень трудное», но уже НЕ невозможное. И неосуществимая мечта стала чем? Правильно. Большой Целью.

Я тогда неосознанно сделала то, что сейчас рекомендую вам сделать совершенно осознанно. Перекалибруйте ваше «невозможное» в хоть сколько-нибудь реальное. Найдите способ соприкоснуться с ним. Сделайте первый шаг.

...Хотите открыть йога-ретрит на Бали? Смотрите объявления о недвижимости на острове и пишите запрос.

...Хотите издать книгу? Зайдите на сайты издательств в раздел для авторов и узнайте, что для этого надо.

...Хотите учиться актерскому мастерству в Голливуде? Найдите там подходящие курсы и подайте запрос.

Всего один шаг. Этого будет достаточно для того, чтобы *нереальная мечта* стала вполне *реальной частью* вашей вселенной. Что нам и требовалось сделать.

Финансист Кира на консультации сказала мне, что ее мечта — это походы по Европе в стиле скандинавской ходьбы. И что самый-самый суперчеловек в этой теме — это Пино Делласега, создатель интересных маршрутов и целого нового направления. Пока она не осмелилась и не написала ему, Пино казался каким-то мифическим персонажем, не более реальным, чем персонажи «Игры престолов». Но когда он ей ответил и даже с удовольствием вступил в ее фейсбучное сообщество ходоков (!), Кира ощутила, что она нашла вход из своей нынешней вселенной в ту, казалось бы, нереальную и параллельную. Сколько заняло мечтать об этом? Годы. Сколько времени ушло на сообщение? Несколько минут. И после этого второй мир стал реальным.

«Как будто я написала на Марс и мне ответили — нереальное ощущение», — сказала об этом другая девушка, получившая ответ от одного известного фонда поддержки предпринимательства.

ПРАКТИКА

Итак, первый практический шаг: напишите на Марс!

Поселите вашу невозможную мечту в вашей все-
ленной, снимите с нее тег «невозможное».

ТЕСТ-ДРАЙВ

Маркетолог Галина мечтает однажды уволиться и написать бестселлер. Уволиться — серьезный шаг, но если писать — это то самое, чего она действительно хочет, — то понятный. До того как пуститься во все писательские тяжкие, я попросила Галину все две недели отпуска провести как две недели писательской жизни. Ей понадобилась всего неделя, чтобы понять, что только писать — неинтересно, в жизни должно быть что-то еще. Второй вывод был, что писательство можно встроить практически в любой график — хоть по полчаса в день. Это 3,5 часа чистого времени работы над книгой в неделю.

Две недели «как если бы это уже было моей работой» — это тест-драйв.

Максим тестировал свою мечту стать режиссером двумя способами: отправился на семинар для режиссеров в Москве, а потом еще и провел отпуск на курсах в Голливуде.

Инна несколько лет мечтала о кругосветке и не могла подобраться к этой мечте. В итоге ее первым шагом стали встречи клуба путешественников,

а вторым — мини-кругосветка. Три недели она играла в кругосветку по-взрослому: составила маршрут, просчитала бюджет, прошла часть маршрута по этому плану.

Лучшим способом протестировать мечту о собственном ресторане будет найти похожее заведение и взглянуть на этот бизнес изнутри, а не с красивого фасада. Если это маленький семейный ресторан, то вам, возможно, предстоит быть и управляющим, и шеф-поваром. Если большой — посмотрите, как он устроен. Найдите способ попасть «за кулисы» и посмотрите на всё своими глазами. Поговорите с тем, кто трудится там на работе вашей мечты. Постарайтесь попасть на стажировку.

Еще пример. Светлана с мужем тестировали свою мечту о семейном отеле самым простым способом: отправились в подобный отель как гости. И за неделю поняли то, чего не могли понять, пока медитировали на свою большую мечту, сидя в своей квартире в большом городе и представляя себе рай.

ПРАКТИКА

Проведите тест-драйв вашей мечты на безопасной территории. После этого у вас будет два возможных вывода. Первый — «да, это оно». Второй — «это не то, что я думал».

В первом случае пришло время плана; рекомендации для второго случая вы найдете в следующей главе.

ЛИРИЧЕСКОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

Надеюсь, пока вам еще никто не сказал слово «невозможно». И вы на пороге своего первого эксперимента похожи на известного математика Джорджа Данцига, причем не в том смысле, что тоже лохматы и носите шейный платок.

Однажды на заре его карьеры с ним произошел интересный и очень важный для нас с вами (и для математики) случай. Данциг опоздал на занятие своего наставника, известного математика Неймана, и пришел уже в опустевший класс. Ему оставалось только переписать домашнее задание с доски и пойти домой его решать. Задание оказалось очень сложным, и Данциг немало повозился. В итоге всё же решил и сдал решение Нейману. Открыв тетрадь, Нейман был потрясен тем, что увидел.

— Оказалось, что записанные в тот день на классной доске формулы, которые я принял за домашнее задание и впоследствии решил, являлись примером известных неразрешимых статистических задач.

Нейману пришлось несколько раз повторить всё от начала до конца, чтобы я понял, что решенные мною задачи не были просто «очередным заданием», — сказал Данциг в интервью, опубликованном в 1986 году в «Студенческом математическом журнале» (США).

Что в этой истории для нас с вами главное? Всё получилось, потому что он не знал, *что решить их невозможно*. У него не было этого слова в голове. Остальные не решились — ведь они и не брались.

А мы с вами часто ведем себя так, будто это слово, как ярлык, висит на всем, чего мы хотим. И потому мы не делаем даже самого маленького шага. А ведь он один может стать началом большой замечательной истории. И, что самое интересное, многие из вас уже знают, о чем она может быть.

Итак, первые шаги выглядят так.

1. Разморозить первый кусочек слона (или написать на Марс).
2. Тест-драйв и эксперимент.

Вы слышали щелчок? Первые шаги сделали с вами удивительную вещь: они переключили вас из режима разгадывания кроссворда **в режим действия**.

Поиски себя происходят именно в этом режиме, открытия происходят тоже в нем, понимание сильных сторон случается только так — да что говорить, режим действия — это и есть жизнь.

ГЛАВА 14

Что делать, если нет мечты и интересов, но перемен хочется

Вакуум. Ваш первый проект для поисков себя. Два типа разведки (первый всем очень нравится). Почему не стоит смотреть в хрустальный шар.

Светлана работает в банке и раньше восьми вечера домой не приходит. Все выходные она проводит с детьми. Со временем она оказалась в профессиональном туннеле. Она перестала видеть (и интересоваться) тем, что происходит вокруг, в ее же сфере, и замкнулась на одной своей работе.

Когда работа ее достала (последней каплей было то, что ее не слишком толковой коллеге было предложено повышение, а ей нет), Светлана пришла на консультацию и сказала, что хочет поменять сферу деятельности.

Мечты, даже в виде замороженного слона, у нее не было, разве что провести всё лето с детьми у моря. Увлечений и хобби тоже не было — «когда-то я ходила на танцы, но это же было сто лет назад, а сейчас бы успеть с детьми время провести».

В ситуации, когда работа достала, а вариантов нет, человеку легче всего подхватить вирусную мечту. Я тоже помню, какое впечатление на меня производили красивые книжки с гамаками на фоне бирюзовой воды, когда я спускалась за ланчем в кафе и проходила мимо книжного магазинчика.

Для Светланы и для вас, если вы в такой же ситуации вакуума по поводу своих интересов, у меня припасен особенный первый шаг. Вернее, не шаг, а целый проект.

Назовем его «разведка».

И будет он про открытие мира и расширение горизонтов.

Оглядитесь вокруг. Сейчас вам не из чего выбирать именно потому, что вы не знаете, а что вообще бывает. Поэтому вы теперь — исследователь и первооткрыватель. «Как будто только что выпустилась из школы — весь мир передо мной», — сказал однажды кто-то из моих.

ПРАКТИКА

Раз в неделю погружайтесь в какую-нибудь новую тему — для начала можно даже наугад. Например, слушайте лекцию в интернете. Или тренинг. Или открывайте для себя новую область знаний. Какого-то

интересного профессионала. Ваша задача — каждую неделю открывать то, чего вы не знали. Назовем этот вариант «диванная разведка». Главное — не остаться только в таком варианте, потому что больше всего информации приносит «полевая разведка».

Это когда вы спускаетесь с дивана и выходите из дома, чтобы поучаствовать в чем-то интересном, глубже погрузиться в некоторые из найденных тем. Сходить на семинар, или пройти онлайн-курс, или записаться в студию, если это программы. Это и будет «полевая разведка».

Делать это просто: можно начать с книжного магазина, любого портала тренингов, образовательных сайтов. Просматривайте информацию, а когда вас зацепит какая-то тема, заглядывайте внутрь. Пока неглубоко. Задача — расширение горизонтов. Восполнение того, что вы упустили, заиклившись на работе и сузив свои горизонты до уровня «работа — дом — отпуск».

Раз предпочтений нет, начать можно с любого места. Главное — выбраться из туннеля и увидеть мир вокруг. И это совсем несложно

Сколько времени инвестировать в такое открытие мира? Месяца три, иногда шесть. Даже год. После этого появляются кругозор и выбор интересов

«Но это же время! Это же снова откладывание! Я снова ничего не выбираю!» — слышу я иногда. Да, это замедление, но оно ускорит процесс. Потому

что вы наверстаєте то, что упустили, когда сузили мир до размера своего рабочего стола.

В результате у вас будет список интересов и альтернативных нынешней работе тем. И с этим уже можно делать то, что я рекомендовала в предыдущей главе. Если тем нет, то все шаги будут из разряда «посмотреть в хрустальный шар». Я часто вижу, как на этом этапе человек пытается найти себе дело жизни, разгадать свое призвание и понять дальнейшие шаги. Сидя в туннеле, из которого ничего не видно. Как выбирать, когда вообще не из чего выбирать? Пожалуйста, не пропускайте этот этап.

Нашли свои темы? Переходите к тест-драйву, описанному в предыдущей главе.

Светлана большую часть времени, инвестированного в расширение горизонтов, провела в разных творческих экспериментах, сходила на несколько мастер-классов, на рисование, на каллиграфию, на совместные занятия с детьми, на крафтинг и другие. В итоге через полгода она поняла, что ей особенно интересна арт-терапия, и уже подала документы на серьезную программу обучения.

ГЛАВНОЕ

Если вы хотите сменить карьеру, но у вас нет никаких альтернативных интересов, начните не с карьеры. Начните с интересов. Лучший шаг для этого — запланировать расширение горизонтов.

ГЛАВА 15

Поищите себя там, где найти не ожидаете

Как я искала себя в других темах. Вопрос сына, который всё изменил. Чего не ожидают мои клиенты. История с песочными часами, которые изменили мир.

Помните начало нашей истории? Рома стал учиться на шеф-повара, а я — размышлять, что мне делать дальше. Раз уж я перегорела на предыдущей работе, я была уверена, что моя профессиональная область — таланты и развитие — для меня полностью исчерпана и никакого вдохновения там не осталось. Следуя рекомендациям из книжек, я всё пыталась разгадать «правильный» ответ: мечту на остаток жизни.

Я хотела стать писателем, и светлый образ меня, творщей под огромным платаном в уличном кафе или под пальмами на нежном песке, не на шутку грел своей контрастностью с предыдущей работой. Наконец-то что-то интересное, настоящее, красивое и волнующее.

Но чего-то в этой картинке не хватало — и я это поняла довольно быстро, буквально в первые же недели в Париже. Помните, в главе 12 я предлагала протестировать мечту на прочность? Именно с этого я и начала. Выводы были неожиданными: картинка прекрасная, но содержания никакого. Мне было *просто не о чем писать*, кроме каких-то корпоративных историй. У меня не имелось ничего, чем я могла бы поделиться. А высасывать из пальца мне не хотелось. Хотя писателем я таки стала — вы держите в руках мою книгу. Но мечта исполнилась совсем иначе. Так, как я в тот момент даже придумать не могла.

В первые месяцы свободы я протестировала еще несколько старых красивых мечтаний — например, быть трэвел-фотографом. А в итоге я поняла, что фотограф, путешественник или писатель — это здорово, но на основное дело для меня не тянет.

Одним солнечным утром на острове Маврикий, где мы с детьми проводили первую неофисную зиму, мой 18-летний сын вдруг задал мне вопрос:

— Как можно пройти отбор в хорошую компанию, если нет опыта?

— Просто. Продавай потенциал, — ответила я, не отрываясь от обработки фотографий.

— Что это значит? Можешь на примерах?

— Хорошо, сейчас закончу и напишу тебе инструкцию.

Я открыла файл и практически не отрываясь начала почти 20 страниц обо всех аспектах прохождения

отбора для тех, у кого это первое в жизни собеседование и кому нечего предложить, кроме своего потенциала.

Сын прочел и спросил:

— Ого, ты можешь вот так просто сесть и написать это? Просто из головы?

— Слушай, я ж 15 лет в теме. И это только малая часть того, что я об этом знаю.

— Но это супер! Это же целый клад полезных «фишек»!

И я задумалась.

Мне действительно было интересно делать тот мануал. Им воспользовались многие друзья Егора и он сам, но дело не в этом. Тогда меня удивило одно: мне не было скучно и не пришлось себя заставлять. Я просто села и сделала, даже с удовольствием.

Может быть, сфера талантов не так уж и перегорела для меня? Может, есть какие-то аспекты, которые мне хотелось бы применять? Может, мне как раз и не хватало ощущения конкретного результата, хорошо сделанной работы — полезной и применимой?

И таким образом, через полгода после начала размышлений и проб разных других сфер, я снова зашла в область развития талантов. Только через другую дверь — и нашла там свое любимое дело.

Я уже говорила, что очень частый в моей практике синдром — *искать подальше от того места, где себя потерял*. Причина проста: если нас всё достало, мы не разбираем, что именно достало, а что еще имеет смысл.

Часто письма ко мне начинаются так: «наверняка я чего-то не вижу, помогите разобраться, посмотрите на мою ситуацию со стороны». И очень часто я нахожу какую-то область в нынешней теме, в которой еще есть жизнь. Где не всё перегорело.

И тут я встречаю огромное сопротивление! Но так как я его ожидаю, для меня это не сюрприз. «Лена, я хочу чего-то вообще отличающегося! Другого! Меня же это всё достало!» Даже самые безумные предложения, например стать астронавтом в звездолете у Бренсона, не вызывают такой реакции.

Но тем не менее наработанные 10 000 часов я предлагаю не выбрасывать, а как следует изучить.

Для начала посмотрите на вашу сферу незашоренным взглядом. Скорее всего, у вас за время большой занятости руки не доходили сделать это, и я вас понимаю. Посмотрите на новые тренды, яркие имена, публикации и события. Составьте новое представление, постарайтесь, чтобы оно было непредвзятым. Если бы в эту тему вы пришли сейчас, что вам было бы интересно?

Второй шаг — попробуйте сделать то, что вы умеете, только *вне своего нынешнего формата, вне официального рабочего контекста*. Например, помочь кому-то, кому хочется помочь. Что-то разъяснить, проконсультировать, провести семинар или написать статью как ответ на интересный вопрос.

Однажды я выступала перед ребятами, которые собирались продолжить карьеру в области социального предпринимательства. Им важно было помогать людям и делать мир лучше.

Я спросила, кто они по специальности и какие у них проекты. Почти все назвали две разные сферы: ту, в которой они уже были профессионалами, и другую, новую, в которой они собирались состояться, чтобы делать что-то полезное.

— Вы думаете, обязательно менять область деятельности, чтобы обрести свой смысл? — спросила я.

— Ну конечно! — ответил народ. — В предыдущей работе смысла не было.

— Какой смысл в том, чтобы порошки продавать? — сказал мне бывший маркетолог.

И я привела пример одной рекламной кампании, которая была сделана профессиональными маркетологами для поискового отряда «Лиза Алерт». Она называлась «Медлить — значит хоронить», и целью ее было объяснить людям, что о пропавших нужно сообщать как можно раньше, потому что каждый час снижает вероятность найти человека живым. Ребята из маркетингового агентства «Твига» делали этот проект про бопо — то есть не за деньги. Они придумали огромную инсталляцию в виде песочных часов. Идея была шокирующей: в нижней части песочных находилась фигурка сидящей девочки в натуральную величину, а из верхней

части на нее каждую минуту понемногу сыпалась земля. И было страшно видеть, как с каждым часом земли становится всё больше. Каждый час промедления может стоить жизни — вот таким был послыл.

Эти песочные часы провезли по нескольким городам России. Кампания была успешной, и, согласно статистике, люди стали звонить раньше. Это спасло жизни — и этого бы не произошло, если бы кампанию не сделали крутые профи.

Помните Машу из главы 9? Ту, что сначала работала в одной из компаний «большой четверки», а потом перешла в небольшую компанию и быстро там заучала — держалась только потому, что там щедро платили? А в итоге как у нас обеих вышло: я работаю в той же теме, только в другом формате, и Маша тоже — теперь она счастливо трудится в банке. У многих моих клиентов та же история — потому что я им рассказала об этой ошибке восприятия и некоторых буквально заставила посмотреть на нынешнюю область как на тему, отдельно от формата.

ПРАКТИКА

1. Посмотрите на свою сферу новым, незашоренным взглядом. Посмотрите на новые тренды, яркие имена, публикации и события. Составьте новое представление, постарайтесь, чтобы оно было непредвзятым. Если бы в эту тему вы пришли сейчас, что вам было бы интересно?

2. Найдите другой формат в своей теме и используйте свои навыки в непривычных областях (тренинги, консультации, статьи и т.п.). Вполне может оказаться, что опостылела вам не сама ваша сфера, а именно рутинный формат.

Помните, о чем мы уже говорили в главе 9: такой вариант мало кто рассматривает. Но именно он может оказаться лучшим, поскольку основан на уже имеющемся у вас опыте, который вы можете применить с пользой для себя и других.

ГЛАВНОЕ

Не спешите отказываться от нынешней сферы. Не исключено, что найдете себя вы почти там же, где потеряли. Попробуйте взглянуть на нее свежим взглядом и изучить так, как будто она вам совсем не знакома.

ГЛАВА 16

Первые шаги сделаны, что потом? Какой план сработает

Какие планы любят умные люди, и почему это не работает. Правила передвижения в тумане. Броуновское движение Натальи. Таня и ее итальянское озеро. Важное дополнение про улиток и трамплин.

В предыдущих главах мы разобрались с первыми шагами в двух ситуациях: когда у вас есть мечта, и когда нет не то что мечты, а даже интересов. Это уже переключение из режима «никогда-нибудь» в режим «самореализация».

Теперь пора составить план. Только в вашем случае он будет особенным. Ведь классический план «от и до» (я называю его деревянным) — один из любимейших способов откладывать первые настоящие шаги. Очень

популярен среди умных людей. План можно долго доводить до совершенства, при этом месяцами «лежать в направлении мечты». Откуда это берется — понятно. Умные люди боятся хаоса, они жаждут цели и расчетов.

Оставьте в покое долгосрочные цели, они не для первого этапа. Для него подходят только действия, эксперименты, сбор информации и открытие для себя нового мира. Вот именно это сдвинет вас с мертвой точки и станет концом существования в режиме «отложенная жизнь».

КАКОЙ ПЛАН ВАМ НУЖЕН

План должен быть настолько гибким, чтобы в нем хватило места для всей новой информации, которая на вас свалится с первых же шагов. Поэтому первые планы в новой сфере — просто план шагов на месяц-два, а потом нужно «смотреть, что дальше».

Если вы пойдете по традиционному пути и решите составить подробный план от начала до конца, в новой сфере он может не выдержать проверки реальностью. Поэтому лучше всего двигаться с открытым планом в руках.

Представьте себе, что вы идете в тумане. Направление понятно, но видно лишь на два шага. Тогда вы два шага делаете, потом следующие шаг-два, при этом внимательно смотрите и слушаете, что и как вокруг, и оцениваете новую информацию.

Открытый план идеально подходит для передвижений в незнакомом пространстве с затрудненной видимостью

и большим количеством переменных. Если бы нам с Ромой кто-то рассказал об этом еще на берегу, то мы бы не сожгли три кило нервных клеток, переживая, что реальность не очень-то следует нашим умным расчетам. Однажды мы просто забили на первоначальные планы, стали открытыми и внимательными, и всё заработало.

ИДИТЕ ТУДА, ГДЕ ПРОИСХОДИТ ЧТО-ТО ИНТЕРЕСНОЕ

— А когда уже наступит время постановки большой цели и нормального плана к ней? — обычно спрашивают меня на первом этапе.

Пока не время. Сейчас другая задача: двигаться плавно и понемногу. Желательно без лишнего стресса. Как Наталья.

Наталья — специалист по обучению персонала с долгим стажем отложенной жизни. «Мне нравится что-то связанное с детьми и с обучением. Во время специализированных тренингов на свою тему я все время ловлю себя на мысли: а ведь детям это тоже могло бы быть полезно, в школе этому не учат, но в жизни пригодится. Но что и как — пока непонятно».

Через месяц Наталья уже перелопатила гору информации о детском образовании, о методиках, инновациях. «В режиме броуновского движения, но как же интересно!» — написала мне она.

Еще через месяц она рассказала, что побывала на мастер-классе педагога, который изобрел альтернативную систему обучения детей математике, и записалась

на семинар по детям-билингвам, при этом попутно изучая много трудов других инновационных педагогов, авторов собственных методик.

Еще через месяц она рассказала мне, где и у кого можно было бы учиться, и записалась на более долгосрочную программу. А там — разумеется — на нее обрушился новый информационный поток, принесший с собой огромное количество того, чего мы даже и не предполагали, стоя на пороге темы.

Только через полгода мы встретились уже для обсуждения ее цели в этой теме и плана движения к ней. Потому что только теперь для этого было достаточно информации.

Чем новее для вас область, тем больше времени уйдет на это броуновское движение. Иногда полгода и даже год — и пусть вас это не пугает. Прицелиться вы всегда успеете, а пока планируйте короткими отрезками, как если бы вы шли в густом тумане и видно было только на шаг вперед.

Не спешите увольняться и совершать резкие движения. Поверьте, первые шаги можно сделать, ничего не меняя. Вы сами поймете, когда придет время. Пока — экспериментируйте на безопасной территории.

Наталья не бросала основную работу, чтобы исследовать новую тему. Бросить всё и сжечь мосты — это не обязательное условие: ведь не у каждого достаточно денег, чтобы уйти с работы и дать себе время поэкспериментировать в новой области. Мы с вами уже знаем, это называется «купить себе взлетную полосу»: если

имеются деньги, на которые можно купить время переходного периода, это и есть взлетная полоса. Каждый день в таком режиме должен использоваться для роста и разгона. Ведь задача — быстро состояться в своей новой теме. Именно по такому пути пошла Таня.

Таня, бывший финансовый директор, мечтала о проекте в области путешествий и хотела жить в своем любимом месте на севере Италии. Первая часть ее экспериментального этапа была параллельна работе: она ходила на курсы фотографии, изучала истории подобных проектов, составляла разные пробные программы и обсуждала их с друзьями. Вторая была уже «полевой» — она приехала на озеро и самостоятельно прошла все возможные пешие и веломаршруты, сделала огромное количество снимков и начала рассказывать об этом месте. Потом она собрала первую группу активных путешественников и организовала для них пятидневную программу. В этот момент она ушла с работы и уже полностью погрузилась в новый проект. Через некоторое время она поняла, как хотела бы развивать его дальше. Пришло время цели и планирования.

Обрадую вас уже сейчас — карьера всегда идет витками. Раз и навсегда ничего нельзя зафиксировать и поставить сверху огромную печать. Ваша профессиональная история меняется и достраивается в процессе, ведь на каждом витке открываются новые горизонты. Даже если сейчас вам кажется, что вы всё уже поняли, — это только до конца данного витка. А потом новая перезагрузка.

Дополнительно: про трамплин

«Я нашел свою тему, как мне быстрее в ней состояться, мне ведь уже не 20 лет!» — если такой вопрос у вас тоже возник, то самое время вам на него ответить.

В любую тему можно заползть улиткой — читая книжки, потихоньку развиваясь (часто варясь в собственном соку) и потом осторожно что-то практикуя. Если у вас есть время, это вполне себе вариант.

Но есть и другой способ — я называю его трамплин. Это когда вы находите место, где в вашей теме самая сильная тусовка, самое лучшее образование, самый весомый диплом (сертификат), и шпарите прямо туда. И вот оттуда, вместе с классными людьми, вы и выпрыгиваете — как на трамплине — в свою новую область.

Трамплин всегда стоит дороже, иногда очень дорого, но, если выбор сделан правильно, он того стоит.

Юрист Марина стояла перед вопросом, где изучать медиацию (это такая юридическая практика, похоже на посредничество). И когда она нашла серьезный международный курс и начала на нем учиться, она взяла не только знания, но и другого уровня связи, и сильное окружение, которое нам очень важно на старте. В процессе обучения ее преподаватель увидел ее курсовую работу и предложил ей участвовать в международной конференции (!), что очень редко происходит с новичками в отрасли.

Инна решила продолжить карьеру в области стиля и трамплином для себя выбрала обучение в одной

из самых известных лондонских школ дизайна. «У меня просто расправились крылья — я чувствую себя гораздо увереннее и круче с этим дипломом».

Если вы насчет этой темы серьезно и хотите ускорить свой прогресс — ищите трамплин.

ГЛАВНОЕ

Для карьерных перемен лучше всего работает не традиционный классический план от А до Я, а *открытый план*, который достраивается в процессе подгрузки новых данных. Такой план нам непривычен, но, если знать, что он работает, можно себя правильно настроить и не скатиться в привычный «деревянный» формат.

После периода броуновского движения вы можете значительно ускориться, найдя свой трамплин.

ГЛАВА 17

Шаги не делаются? Проверьте заряд батарейки

Режим самосохранения и мигающая батарейка. Про три опустошителя. Как заправить бак. Самое сложное задание этой книги.

Однажды мне пришло письмо, в котором девушка рассказывала, что у нее есть вдохновляющая цель и она знает не только первый шаг к ней, а второй и третий. Все шаги из разряда «бери и делай». Но они не делаются. Она не знает почему. Ей не страшно. Время есть. Но она постоянно откладывает дело на потом и ругает себя за лень.

Я видела много таких случаев и поняла, что дело не всегда в лени. Дело может быть в том, что у вас просто нет энергии. Села батарейка. Вы истощены, измучены, горит красная кнопка: «Низкий заряд!»

Когда вы в таком режиме, вы ставите заглушку на все планы, идеи, большие цели и мечты. Вы включаете

режим самосохранения — «я и так выдохся!». А второе название этого режима — «избегание». И тогда у вас может просто не хватить сил и желания даже для маленького первого шага.

Как отличить лень или прокрастинацию от низкого заряда? Самый простой способ — посмотрите на свои выходные. Если вы «включаетесь» и активно проводите время — заряд у вас есть, и причина не в нем. Но если вас не заводят даже любимые раньше дела и вы предпочитаете лежать на диване — скорее всего, вы в режиме энергосбережения.

Почему садится батарейка? Казалось бы, самый простой ответ на этот вопрос — *тяжелый безрадостный труд*. Но я заметила другие причины.

Иногда человек приходил ко мне в совершенно «разобранном» состоянии, сигналив всем своим видом: «*!!! минимальный заряд аккумулятора, срочно подключите к источнику питания!!!*» Сколько же надо работать, чтобы дойти до такого опустошения? Как ни странно, работа большинства моих собеседников вполне вписывалась в нормальные 40–50-часовые рамки. Значит, дело не во времени. И я начала искать причины в другом. В итоге в моем топ-листе самых главных энергопоглочителей для взрослых профессионалов появились три пункта.

Вопросы-вопросы-вопросы, без ответа и без действий.

Чувство уходящих поездов и пролетающих мимо самолетов.

Необходимость играть роль человека «на своем месте».
А теперь обо всех опустошителях по порядку.

ВОПРОСЫ БЕЗ ОТВЕТОВ

Возможно, вы тоже испытывали такое ощущение: когда принимаешь решение (особенно после долгого периода задавания одних и тех же вопросов), ощущаешь мощный прилив энергии. У меня так было несколько раз в жизни. Мне кажется, у каждого случалось что-то похожее. Это именно так и работает: к нам возвращается энергия, которая раньше интенсивно сжигалась на то, чтобы гонять из одного угла своего сознания в другой вопросы типа «а зачем мне это надо», «мое ли это, и если нет, то что мое», «чего мне не хватает» и «а что если». Чем дольше такое происходит, тем больше сил на это тратится.

Когда человек принимает решение, ситуация меняется. На глазах. Иногда я вижу, как она меняется даже раньше: когда начинаются хоть какие-то действия. Если речь идет о ком-то, с кем работаю я лично, то эффект возвращения энергии я вижу с первой же встречи, когда человек говорит: мы еще не начали, но всю эту неделю я уже ощущаю себя по-другому. Дело, конечно, не во мне, а всего-то в том, что человек уже не стоит на месте, началось движение. Энергия высвободилась.

Если движение не началось, человек застывает в режиме «эмоционального топтания» и свою батарейку тратит на метание. И в таком режиме она быстро «садится».

ЧУВСТВО УХОДЯЩЕГО ПОЕЗДА

И это наверняка многим из нас знакомо — уж мне-то в моем прошлом точно. Это чувство возникает, когда ты читаешь о каких-то смелых проектах, об интересных переменах в жизни людей, о потрясающих событиях — о том, что прошло мимо тебя, ведь ты на том же месте, и ничего с тобой не происходит. И возникает почти физическое ощущение уходящего времени, и с ним — уходящих неиспользованных возможностей.

Вы будете смеяться, но впервые меня это чувство посетило еще лет в четырнадцать, когда, сидя в своей сельской библиотеке, я читала разные интересные журналы и понимала: в мире столько всего происходит, что нужно как можно скорее мчаться и в этом как-то участвовать. Всего-то и расстояния было 500 км до областного центра с университетом, а тогда это казалось другой планетой. И это чувство было мощным стимулом, который в жизни не раз служил хорошим пинком, чтобы выбираться на новый уровень.

Это чувство может стать опустошающим и энергозатратным, когда не *сопровождается ничем*. Тогда это просто бессильная констатация факта: жизнь проходит мимо.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИГРАТЬ РОЛЬ ЧЕЛОВЕКА «НА СВОЕМ МЕСТЕ»

«Я уже устал притворяться увлеченным сотрудником» — что-то подобное я слышу часто. Человек играет уже

не в свою игру, но он хорошо знает правила и свою роль. «Нужно быть суперзанятым, с горящими глазами, активным — и тогда ты в игре».

Непросто каждый день *притворяться* счастливым профессионалом. Тем более когда для себя вы уже решили, что это не ваше, но внешние обстоятельства таковы, что вы не видите выхода и не ищите его, думая, будто его нет. Тогда играть свою роль стоит дорого.

Три главных опустошителя могут стать фоном, в котором человек способен существовать месяцами и даже годами. Если они при вас, время работает против вас. И в результате вы уже не можете совершить даже самое простое действие на пути перемен. У вас просто нет сил.

Тогда самым первым шагом будет не бороться с ленью, а устроить себе подзарядку. И этим пренебрегать нельзя: это всё равно что готовить машину к ралли, но забыть заправить бак.

ПРАКТИКА

Как зарядиться? Выбирайте любой вариант, для примера четыре моих хита: поездка в новые места, движение в любой форме, паузы в течение дня и информационный детокс (иными словами, отключение от средств связи с миром).

Поездка поменяет картинку, и чем активнее она будет, тем лучше сработает. То есть не лежание на пляже, а новые впечатления, например поход или йога-класс.

Движение всегда заряжает, в любом формате. Я люблю прогулки. Эндорфины начинают поступать уже после тысячи пройденных шагов.

Паузы в течение дня можно назвать медитацией, а можно просто паузами, и задача здесь проста: ничего не делать. Просто дайте мозгу остыть. Десяти-пятнадцати минут может быть достаточно, хотя бы раз в день. Звучит легко? Попробуйте высидеть просто так хотя бы пять минут.

Как работают паузы? Цитирую ученого-нейрофизиолога Эндрю Смарта.

Поразительная активность мозга, которая возникает, только когда мы ничегошеньки не делаем, была обнаружена случайно, пока участники экспериментов просто лежали в томографах и скучали. Я расширяю это лабораторное определение, включая в него любое время в течение дня, когда мы не действуем по внешне заданному плану и имеем возможность по-настоящему *ничего не делать* или же позволяем мыслям бродить свободно и обдумываем любые темы, какие только приходят в голову в отсутствие занятости. Подлинные озарения, художественные или научные, эмоциональные или социальные, случаются только в эти слишком редкие моменты праздности. <...> Мысли, которые приходят нам

на ум в периоды безделья, зачастую поднимаются из глубин бессознательного — и не всегда бывают приятными. Однако мозг привлекает наше внимание неспроста*.

Информационный детокс себе можно устроить тем, что ограничить время в соцсетях и вообще в интернете. Научитесь это делать — высвободите много энергии. Заодно удивитесь, сколько времени появится.

ГЛАВНОЕ

Если вы не можете сделать даже простой шагок к мечте, самый маленький, то дело может быть не в лени или нерешительности, а в том, что у вас просто нет сил и вы в режиме энергосбережения.

Тогда самым первым шагом будет устроить себе подза-рядку. И этим шагом пренебрегать нельзя: это всё равно что готовить машину к ралли, но забыть заправить бак.

* Смарт Э. О пользе лени. Инструкция по продуктивному ничегонеделанию. М.: Альпина Пабlishер, 2015.

ГЛАВА 18

Откуда берется паника на пороге хороших перемен. Что делать со страхами

Мой последний день на нормальной работе. О чем подумать перед прыжком. История несчастной меня и что я увидела в отражении. Что не делать со страхами. Что делать со страхами. На дне и как там бывает. Ваш привет из будущего.

Как сейчас помню: я стою у своего рабочего стола в прекрасном офисе в Крылатских холмах и почти явственно слышу: «Чик. Чик. Чик». Это айтишники уже отключили мою учетную запись. Компьютер смотрит на меня пустым равнодушным экраном, мобильник и ноутбук сданы, телефон на столе тоже больше не зазвонит по мою душу — в общем, ощущение, как в песне группы «Наутилус Помпилиус»:

*Пьяный врач мне сказал: тебя больше нет,
Пожарный выдал мне справку, что дом твой сгорел...*

Не покидает чувство, что у меня начался отсчет последних минут до прыжка с непонятно каким парашютом за спиной. Оно еще больше нарастает, когда поверх офисного лабиринта я вижу головы коллег, сосредоточенно работающих над своими задачами. Попрощавшись со всеми, по пути к выходу заглядываю к нашему главному боссу, Рэймонду. Он выдает какое-то почти отеческое наставление, чем еще более усиливает мою тревогу и ощущение совершающейся ошибки. А-а-а-а-а!

И это всё происходит за два дня до отъезда в Париж! До долгожданного, вожаденного, осознанного, вдохновляющего и волшебного отъезда. Билеты в кармане. Квартира недалеко от Елисейских оплачена. Я же должна отплясывать от радости, тем более что последние недели перед уходом меня измотали.

Если я была в таких смешанных чувствах при добровольном уходе в жизнь моей мечты, КАК себя чувствуют те, кто уходит в никуда или кого «уходят» против его воли? Они что, рассыпаются на миллионы трагичных падающих молекул?

На следующий день меня зачем-то снова принесло в компанию, только не в наш офис, а в кафе, где я всегда покупала кофе перед работой. Ну хорошо, я не ехала через пол-Москвы. Я жила неподалеку, вот ноги и привели. И я в точности повторила свой ежеутренний ритуал:

купила свой обычный латте. Выпила его, глядя на прекрасных уверенных людей, спешащих на свои стабильные и, конечно, прекрасные работы. Потом я выбрала пустой стаканчик и побрела домой, где только оставшиеся сборы парижских чемоданов отвлекли меня.

Я каждый раз вспоминаю эти ощущения, когда кто-то из моих клиентов присылает мне вот такие письма из своего последнего рабочего дня:

Впервые в жизни я не уйду с одной работы на другую. И, несмотря на то что я мечтала об этом дне и приложила много усилий к тому, чтобы он наступил, у меня паника! Я очень надеюсь, что я сейчас не провалюсь в какой-нибудь психоз а-ля «Боже мой, я впервые в жизни безработная! О чем я только думала!» Или «Я просто лентяйка, я все это затеяла, чтобы сесть на шею мужу и целый день вышивать».

Если такой день наступит и в вашей жизни и вы чувствуете себя перед открытой дверью самолета без инструктора, готовясь к пугающему шагу в никуда... просто вспомните то, что я напишу ниже.

Как вы уже поняли, **паника и чувство потери — это нормально**. Потому что вы в **первой стадии перемен**, которая называется **Окончание (ending)**. Не надо бороться с этим чувством, пусть оно поскребется изнутри: проводы есть проводы.

После Окончания следует стадия **Между мирами (in-between)**, и это слишком поганое место, чтобы там застревать надолго. Но побыть там придется, потому что перемены — не мгновенная телепортация к новому, а *переход*. То есть он занимает время. И требует действий.

Третья стадия перемен — **Новое начало (new beginning)**. Когда вы в ней — считайте, что переход вы уже пережили.

И теперь главный вопрос: КАК дожить до Нового начала с минимальными потерями?

СОВЕТ № 1. СКОРЕЕ НАЧИНАЙТЕ ХОТЬ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ В НОВОЙ РОЛИ

На этапе Окончания ждите дезориентации и — что самое важное — *дезидентификации*. По-простому, это когда вы не знаете ответ на вопрос, кто вы теперь. Вы были финансовым директором, а теперь вы — экс-финансовый директор.

Самый верный способ не застрять в «эксах» — сделать как Варя: «Тридцатого числа я уволилась с позиции HR-директора, а первого уже проводила консультацию по блогингу». Это самое правильное.

ПРАКТИКА

Сразу включайтесь в другую жизнь и другую роль. Тем самым вы сократите время своей безымянности и потери. Должна сказать, автор пронзительных строк про вышивание уже через день прислала сообщение, что

всё завертелось и с утра до вечера на нее наваливается куча дел в новом проекте. А буквально через неделю она уже выступала на семинаре по своему второму направлению. Так что вы поняли: выталкивайте себя в новое поле как можно скорее. Не застревайте в замкнутом пространстве.

СОВЕТ № 2. УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВЫ НЕ РАССКАЗЫВАЕТЕ СЕБЕ ПЛОХУЮ ИСТОРИЮ

Однажды мне позвонил мой банковский менеджер и попросил прийти на беседу. На тот момент у меня на счете был минус, а в ожидании к оплате висели социальные налоги. И вот сижу я в назначенное время в офисе банка и жду встречи. Смотрю картины. Настраиваюсь. И вдруг в отражении открывающейся двери вижу печальную фигуру. То есть себя. Олицетворение фразы «у меня минус на счете». Я и не знала, что это написано на лбу! Бывало у вас такое?

В сложных ситуациях (а *Между мирами* — как раз одна из них) мы можем начать ассоциировать себя со сложными обстоятельствами. Например: «Я безработный и никому не нужный». «Я тот, кто не знает, чем платить за квартиру в следующем месяце». «Я тот, кто еще вчера был кем-то, а сегодня просто пытается выжить». И так далее.

Я вам скажу больше: мы *постоянно* рассказываем себе истории о нас самих. Не в буквальном смысле, но, если нас спросить, на что сейчас похожа наша жизнь или кто мы и в какой мы ситуации, мы эту историю

услышим. Или увидим, как я тогда, в случайном отражении в банке.

Поэтому, когда вы *Между мирами*, не позволяйте себе скатиться к плохому сюжету. Например, про сумасшедшую безработную, которая в кризис решила сжечь надежные мосты и скоро станет обузой на шее много-страдального мужа. Научитесь это в себе **отлавливать и переписывать**.

ПРАКТИКА

Лучший способ переписать сюжет.

— Вспомните, за что вам говорили спасибо последние 10 раз.

— Запишите всё хорошее, что вы сделали за свою карьеру и чего *без вас бы не было*. Вот это — ваша настоящая история. А сейчас — просто эпизод.

— Сделайте то, что несчастные и потерянные не делают: например, отправляйтесь на пробежку, чтобы ветер свистел в ушах.

ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ СО СТРАХАМИ?

Главная ошибка: «Сначала разберусь со страхами, потом начну действовать»

Если у вас сложилось впечатление, что мы — отчаянные храбрецы, искатели приключений и любители пошатать старые добрые ценности, то это всё неправда. Вернее, не всё правда. Правда — только про ценности, потому

что их как раз полезно проверить на прочность. Но мы не смельчаки, мы еще как боялись. На разных этапах нашей истории по-разному. Но каким-то чудесным образом еще на берегу мы интуитивно поняли главное: ждать момента, когда будет не страшно, даже не стоит.

Что удивительно, началось всё со страха. С Большого Страх, что жизнь пройдет, а мы даже не дали себе шанса побороться за мечту.

«МЫ САМИ СЕБЕ ВСЁ ЭТО УСТРОИЛИ»

Именно эту фразу мы говорили себе тогда, когда становилось особенно тревожно или тяжело. Это находило периодами. К счастью, по очереди у каждого из нас. И было это примерно как в мультике, когда Том и Джерри бежали-бежали, добежали до обрыва, потом какое-то время еще бежали в воздухе без твердой почвы под ногами, а как только посмотрели вниз — сразу рухнули.

На второе лето мы уехали в Прованс и создали проект «В гостях у Шефа». Это был проект гастрономических путешествий и общения. Мы вложили в него всю душу и последнюю подушку безопасности. Я про деньги. То есть всё, что было отложено на черный день и что нельзя было трогать ни под каким предлогом. Но мы решили, что стоит попробовать. И мы это сделали. Мы вышли на рынок в конце июля и объявили, что ждем гостей в сентябре.

Как ни странно, они к нам приехали. Сейчас я этому очень удивляюсь. Так вот. С момента объявления проекта

до первого подтверждения от гостя мы несколько недель пребывали в полной неясности. Мы почти каждый день друг другу говорили «Мы сами себе всё это устроили» и делали то, что могло нам помочь: работали. Даже если это никому не было бы нужно. Но мы уже хорошо знали: это единственное, что не даст сойти с ума и запаниковать.

НА ДНЕ

Самый разрушительный вопрос в ситуации, когда рискнул всем и приходит неопределенность: «А вдруг?..» Когда день за днем тучи сгущаются, он обладает страшной убивающей силой. Ты как будто тонешь, захлебываешься, судорожно дергаешься, понимая, что опускаешься на дно. Ты по триста раз в день задаешь его себе и... не знаешь ответа. А вдруг это никому не нужно? А вдруг мы не справимся? А вдруг у нас не хватит денег купить себе еще немного времени? И так далее.

Но потом наступает самое вроде бы страшное. Дно. Падать дальше некуда, барахтаться смысла нет. И ты застываешь в ужасе. Ты — на дне. Потом ты думаешь: «Ого, да это же твердая поверхность! Уже неплохо». И ты понимаешь, что самое страшное уже случилось. У тебя не осталось денег на новый рывок, ты создал никому не нужный проект, сейчас будешь посылать знакомым свое резюме и объяснять, почему ты не состоялся в том, на что замахнулся. Потом происходит невероятное: тебя отпускает. Потому что бояться больше нечего. Всё

произошло. И ты жив. Здоров. В холодильнике есть бутылка розового за восемь евро, то есть хорошего розового. И тебе становится легко. Вдруг на душе так легко, что ты отталкиваешься пяткой от дна и всплываешь.

Люди приехали к нам, мы отработали отличный сезон, и в тот наш дом в Провансе наша подруга заехала однажды в гости с ресторатором из Монако, которому был нужен шеф. И так первый сезон стал единственным: потом мы переехали в Монако.

ПРАКТИКА

Включайте картинку. Чаще думайте о том будущем, которое вы строите. Рисуйте его себе. Прокручивайте в голове ролики из своего прекрасного далека. Тогда мечта станет сильнее и больше, чем страхи. И это уже половина успеха.

Этому есть даже научное объяснение, ура! Ученые обнаружили, что часть мозга — мозжечковая миндалина амигдала — обуславливает негативную реакцию при столкновении с неопределенной или рискованной ситуацией. Именно поэтому наш мозг сопротивляется риску, неопределенности и будущему, не вписывающемуся в зону комфорта. А другая часть головного мозга — префронтальная кора — действует совсем иначе. Она положительно реагирует, когда вы рисуете образы замечательного будущего и анализируете перспективы (не риски!). Ученые обнаружили усиление электрических импульсов в префронтальной коре,

когда испытуемые представляли себе четкую картину будущего.

Включайте префронтальную кору! Смотрите ролики из своего прекрасного будущего. Создайте эту картину и не теряйте ее из виду.

НАПИШИТЕ СЕБЕ ПРИВЕТ ИЗ БУДУЩЕГО

Представьте время, когда всё получилось. Всё как вы хотели. Представьте как можно детальнее и найдите в этом прекрасном будущем момент, когда вы заняты чем-то фантастически классным.

...Ну, например, ваш йога-ретрит снимает телеканал BBC.

...или вы уже подписываете триста пятидесятый экземпляр вашей книги, а очередь желающих только растет.

...или вы на ланче с изобретателем-миллиардером Илоном Маском обсуждаете новые прорывные технологии.

А теперь там, в вашем прекрасном будущем, берите паузу на пару минут («сорри, друг Илон, срочное дело!») и пишете себе письмо в сегодня. Можете прямо в своей электронной почте. В теме поставьте год и месяц — тот, в будущем. Напишите о том, как у вас всё здорово, и дайте несколько советов себе сегодняшнему. В выражениях можете не стесняться («ленивая задница» в этом контексте будет звучать неплохо), главное, чтобы это был призыв к конкретным действиям. Можете даже посоветовать, с чего начать: тем ценнее привет.

Не городите несуществующие препятствия. Люди развлекаются так: придумывают себе вымышленные

барьеры, а потом действуют, будто они реальны. Я не люблю копать в истоках этого у себя и своих клиентов. Раскопки источников болячек — дело решателей старых проблем, а мы с вами — создатели нового. Мы исходим из того, что у вас всё в порядке, но вы хотите большего. Поэтому просто остановитесь. Не придумывайте барьеры. Используйте воображение в мирных целях — например, представляйте картинки.

Однажды через год после начала нашей истории в момент сгустившихся туч кто-то из старых приятелей написал: «Да, представляю, каково вам сейчас. Какая же стойкость нужна и сила». А я подумала: непонятно, на что больше стойкости и силы надо — прожить год своей настоящей жизни или в течение этого года 240 раз, каждый рабочий день, тащить себя на нелюбимую службу.

ГЛАВНОЕ

Паника и психоз — это нормально (вспомните меня).

Скорейшее включение в новую роль сократит время в стадии Между мирами.

Если почувствуете себя несчастными — скорее спросите себя, какой у вас сейчас разворачивается внутренний сюжет. И побыстрее исправьте его, если это история несчастного вас.

Главная ошибка — «сначала разберусь со страхами, потом начну действовать». Этот момент может не наступить никогда. Потому что страхи постоянно возникают в процессе действий.

ГЛАВА 19

Как финансировать поиски себя

Пугающие цифры. Взлетная полоса и как ее удлинить. Почему я особенно люблю Эйнштейна. Как работает инкубатор.

Деньги нужны уже сейчас, а на поиски себя требуется время. Так всегда. И эта ситуация не тупиковая, как может показаться. Уж точно не повод ничего не делать или откладывать на «никогда-нибудь», не наступающее потом.

ВАРИАНТ № 1.

ВЗЛЕТНАЯ ПОЛОСА. КУПИТЬ ВРЕМЯ НА ДЕНЬГИ

«Лена, я тебе там файл прислал, — написал мне Рома за несколько месяцев до переезда. — Там бюджет на наш переходный период, глянь». Зная Рому, я сразу уточнила, оптимистичный ли это прогноз.

«Реалистичный», — ответил он и оставил меня наедине с большой таблицей, изучать цифры. Они были не то чтобы грустными, но тревожными. Или тревожащими. С учетом наших инвестиций в образование и стоимости жизни в Париже жить нам предстояло в очень жестких финансовых рамках.

На следующий день Рома сказал: «Это был все-таки оптимистичный прогноз, я туда не включил риски. Так что теперь я всё пересчитал, и это будет по-настоящему реалистичный прогноз». И вот при виде новых цифр нам впервые стало страшно. Не коротковата ли наша взлетная полоса? Успеем ли мы стартовать в новых сферах?

Теперь мне понятна одна вещь насчет цифр: они всегда будут пугать. Но страшно — когда еще ничего не делаешь, только думаешь и считаешь. То есть страшно до. Когда начал двигаться и всё завертелось, страхи отступают.

Исходные цифры порой пугают, но всегда можно найти способ удлинить немного свою взлетную полосу, то есть купить еще времени на деньги. Самый простой вариант — использовать старые навыки. Я писала бывшим коллегам и боссам, что есть время сделать какой-нибудь инструмент на тему талантов, и получала в работу проект. А Рома первые кулинарные деньги заработал через несколько месяцев после старта обучения: в Париже готовил для книги рецептов, проверял рецепты и «собирал» блюда для фотосессии.

ПРАКТИКА

Составьте список навыков и экспертизы, которую можно «продать». Найдите способ сообщить об этом потенциальным «покупателям».

Итак, подход, о котором я вам только что рассказывала, — «взлетная полоса». Это когда человек может позволить себе пожить на сбережения — купить время на то, чтобы состояться в новой области. В нашей истории было именно так, но вы уже поняли, что такая возможность не означает спокойствия в финансовом вопросе. Ведь любая взлетная полоса может закончиться, и тут уже ваша ответственность — набрать скорость и успеть взлететь.

ВАРИАНТ № 2. «ИНКУБАТОР», ИЛИ «ЭЙНШТЕЙН» — НЕ БРОСАТЬ СТАРОЕ И ВЫРАЩИВАТЬ НОВОЕ

А что если нет накоплений, чтобы купить себе время? Мне часто пишут о таких ситуациях: «Я больше не могу ходить на эту нелюбимую работу, но не ходить на нее я тоже не могу — ипотека, дети. Получается замкнутый круг. У меня даже нет шанса начать что-то в другой сфере».

Большинство из вас в такой ситуации будет откладывать свои действия и так рискует пропустить свою жизнь. Раз уж я вас изрядно пугала этим на протяжении всей книги, давайте разбираться, что с этим делать.

Начнем с того, что переходный период при смене карьеры может занять год, а то и больше. Я не советую бросаться в новую, еще не опробованную сферу, будучи без средств и с постоянными финансовыми обязательствами вроде ипотеки. Но при этом я советую не откладывать жизнь. Что делать: решиться всё бросить, ломаться в новое в надежде быстро там взлететь? Можно, но стоит учитывать, что главным риском этого варианта будет **уровень стресса**. Страшное давление, потому что нужно зарабатывать, и как можно скорее. Стресс часто парализует вашу продуктивность, способность придумывать. Он опасен для творческого начала, интереса, а в новой сфере именно свежий взгляд и большая увлеченность создают конкурентное преимущество. Стресс его может погубить на корню.

Поэтому рассмотрим более плавный подход. Я назову его «Инкубатор», или «Вариант Эйнштейна».

Но сначала история этого названия.

В 1905 году «Анналы физики» опубликовал три выдающиеся статьи Эйнштейна, положившие начало новой научной революции:

«К электродинамике движущихся тел». С этой статьи начинается теория относительности.

«Об одной эвристической точке зрения, касающейся возникновения и превращения света». Одна из работ, заложивших фундамент квантовой теории.

«О движении взвешенных в покоящейся жидкости частиц, требуемом молекулярно-кинетической теорией теплоты» — работа, посвященная броуновскому движению и существенно продвинувшая статистическую физику.

А вы знали, что с июля 1902 года по октябрь 1909-го у Эйнштейна была постоянная офисная работа? Его биограф пишет: «Так получилось, что Альберт Эйнштейн провел семь самых активных в творческом отношении лет своей жизни (даже после того, как написал статьи, перевернувшие представления о физике), приходя на работу к восьми утра и изучая патентные заявки, и так шесть дней в неделю. «Я ужасно занят, — писал он другу через несколько месяцев, — каждый день я провожу восемь часов в офисе и один час трачу на частные уроки, и, кроме того, я занимаюсь научной работой»*. Добавьте к этому еще и годовалого ребенка — и картина будет еще интереснее.

По такому варианту я советовала идти многим моим клиентам, у которых есть две задачи — зарабатывать и при этом искать себя и начинать новое. Я предлагаю решать эти задачи отдельно. И лучшим вариантом здесь может быть честная сделка с работой «за деньги». Источником финансирования ваших поисков себя будет работа, которую вы умеете делать: за нее прилично платят, и она оставляет вам достаточно времени и энергии,

* Отрывок из книги: Айзексон У. Эйнштейн. Его жизнь и его Вселенная. М.: АСТ: Corpus, 2015.

чтобы пробовать себя в чем-то другом и развиваться там. Выращивать свои идеи и развивать их.

Для этого работа не должна быть работой мечты — но она должна быть стабильной и вам хорошо понятной. Мой знакомый Александр, сейчас известный фотограф, работал на пару ступенек ниже своей должности и при этом учился в Нью-Йоркском институте фотографии. Все годы обучения он финансировал новую область за счет старой и в итоге переключился на новую, только когда достаточно созрел и наработал хорошие связи. К этому моменту у него уже было достаточно интересных работ и даже состоялась пара выставок.

Инкубатор — это безопасная территория. Даже если там что-то пойдет не так, это не пошатнет вашу стабильность.

Кроме безопасности инкубатор новой карьеры почти целиком снимает стресс монетизации. Вы не просыпаетесь и не засыпаете с мыслью, когда же пойдут деньги. Вы спокойно создаете что-то и ищете пути монетизации. На это всегда требуется время. Лучше это время провести без стресса.

ГЛАВНОЕ

Не обязательно всё бросать и начинать новое, можно разделить задачу денег и задачу самореализации, имея стабильную работу за деньги. Это вариант Эйнштейна, или Инкубатор.

Есть и другой вариант — «взлетная полоса», когда вы используете свои накопления, чтобы финансировать переходный период.

Лучший способ удлинить взлетную полосу — начать зарабатывать как можно скорее. В новой или старой ипотеки. Также помните, что финансовая ответственность за других — прекрасный мотиватор, а не блокатор.

И не забывайте: всегда есть возможность заработать на том, что вы уже умеете.

ГЛАВА 20

Сейчас не лучшее время для перемен?

Кризиса нет. О потере внутренней истории. Где ваш главный капитал. Выживание и развитие. Почему оптимисты умирали первыми — история адмирала Стокдейла.

Десять лет назад мы с моим боссом Лидой летели в командировку в Лондон. К несчастью для моей аэрофобии, трясло нас нещадно. Чтобы отвлечь меня, Лида рассказывала мне что-то о природе турбулентности. Я напряженно слушала. Потом турбулентность стихла, но вдруг где-то на середине полета, на высоте 12 000 метров, совершенно неожиданно в микрофон прозвучало: «Уважаемые пассажиры, наш полет окончен». Мое сердце екнуло и остановилось. Я повернулась к Лиде. Когда она копирует мое тогдашнее выражение лица, все падают со стульев. Через минуту в микрофон засмеялись, извинились и начали сообщать привычную информацию о покупках в магазине на борту.

Так вот, к чему я это.

То, что мы привыкли называть кризисом и нестабильностью, — как турбулентность. Самолет потрясет-потрясет, но потом всё стихнет, пункт прибытия известен, время в пути известно, и вообще у турбулентности свои понятные причины и законы. Нужно просто перетерпеть и на всякий случай пристегнуться покрепче.

А то, что происходит сейчас в нашем мире, уже не из разряда турбулентности. Это из разряда того явления про «наш полет окончен». Во всяком случае, это вызывает похожую реакцию. Или как если бы сказали, что самолет поменял курс, пункт назначения неизвестен, время полета тоже.

Неопределенность теперь — наша реальность. Я работаю с людьми со всего мира, и я не знаю мест, где сейчас всё стабильно, железобетонно и предсказуемо. Просто где-то сигналы сильнее, а где-то пока не так слышны — но посмотрите, с какой скоростью всё меняется. Кто-то знает, в каком мире мы будем жить через год, три или пять?

Это как оказаться на другом глобусе. И возникает вопрос: как жить, планировать и вообще не впадать в ступор от этой быстрой изменчивости окружающей среды?

О ПОТЕРЕ ВНУТРЕННЕЙ ИСТОРИИ

В 2011 году (в первый год нашего схода с привычной колеи) я заполняла какую-то форму и надолго зависла в графе «вид деятельности». До этого у меня всегда был

ответ на этот вопрос. Я рекрутер. Я основатель компании. Я эйчар. И так далее. А теперь на все вопросы людей и анкет я только пожимала плечами и в конце концов придумала единственный ответ — «я экс-talent manager». И с таким ответом я жила до тех пор, пока не поняла, чем же буду заниматься дальше.

Это не самые приятные воспоминания. И так происходит со многими сегодня. Это *потеря внутренней истории*. Неуютное состояние, выражающееся в том, что «я не знаю, кто я сегодня, и у меня нет ответа на вопрос, кто я завтра». Уильям Бриджес, исследователь перемен в жизни людей, называет это *disidentification*. Дезидентификацией.

Сегодня я вижу, как это накрывает не только тех, кто сам включил для себя режим перемен, но и тех, кто такого вообще не планировал, у кого всё было хорошо в жизни и карьере, а сейчас не по их вине пошло наперекосяк.

«Это какой-то кошмар. Это что, сон? Тогда я хочу проснуться в понятном мире, где я финансовый менеджер с хорошей зарплатой и в стабильной компании. Я хочу понимать, что я и дальше им буду, как и был 10 лет до этого» — вот слова из письма, в котором так точно выражено это состояние.

У всех нас есть внутренняя история, ответ на вопрос «кто я». И этот ответ часто очень связан с контекстом. Когда контекст меняется и правила игры тоже, у нас уходит почва из-под ног.

Лучший способ не зависеть от всех изменений внешнего мира и кризисов — посмотреть на себя отдельно от контекста и обстоятельств. Посмотреть на то, кто вы и что у вас есть — независимо от внешних событий.

ПРАКТИКА

Придумайте и запишите свое доменное имя. Можете купить его в реальности, можете просто поиграть. Например, напишите Ivan_Petrov.com.

А теперь напишите всё, **в чем вы круты, что вы умеете и знаете, с какими проблемами вы справлялись и какие задачи умеете решать**. И составьте к этому большой список доказательств. Ваших результатов. То, за что вам говорили спасибо. То, чего *без вас бы не было*. Это — вы как вы, независимо от всех мест работы, компаний, без всякой принадлежности.

Это ваш самый надежный капитал. То, что останется при вас в любом случае, независимо от обстоятельств.

Присмотритесь к себе — опять же вне всех рамок. Не только как к ресурсу, но и как к человеку. Не буду подслащивать пилюлю. Может быть и так, как в этом письме.

«Мне не понравился тот, кого я увидел, — я б с самим собой в разведку не пошел. Я как-то незаметно пригрелся, расслабился и несколько лет вообще не выполнял из зоны комфорта. А теперь я понимаю, что после сокращения никто не покупает меня за те же деньги.

Кто я теперь? Что осталось, кроме профиля в LinkedIn? Я вообще *кто* вне стен этой работы, которой больше нет?» Вот такой отрывок из одной беспощадной исповеди. Даже если вы поймете, что с самим собой в разведку не пошли бы, это все равно хорошая отправная точка для вашего роста.

Еще раз подчеркну: кризис — это не переходный период, это наша среда обитания и новая реальность. И в ней нужно научиться жить.

Но как?

ВЫЖИВАТЬ ИЛИ РАЗВИВАТЬСЯ? ЛУЧШИЙ СОВЕТ В МОЕЙ ЖИЗНИ

Летом 2001 года я искала офис под свою компанию. Дело было в Новосибирске. Тогда с офисными помещениями имелись сложности, и после долгих изысканий у меня наклюнулись два «живых» варианта. Первый — типичный по тем временам офис, переделанный из номера бывшей гостиницы. Убого, но бюджетно. Второй — классный офис на Горького, с супервидом, охраной, в очень престижном по тем временам здании.

По всем разумным соображениям стоило взять тот офис, что дешевле. Ведь впереди — неопределенность. Никаких гарантий. И зарплаты платить персоналу. И вообще. Как бизнес пойдет? Никто не знает. Сколько стартапов гибнет в первый год...

«Думаю, что выберу бывшую гостиницу. Начнем с этого, а потом, если всё получится, переедем

в приличное помещение», — сказала я инвестору. «А какой офис ты *хочешь?*» — спросил он. «Ну, конечно, на Горького, там просто нереально здорово. Но расчеты, риски и вообще стартовый период, его еще надо пережить...»

И тут он задал мне один простой вопрос: «Слушай, а ты вообще собираешься выживать... или развиваться? Просто все твои соображения звучат так, как будто твоя основная стратегия — выживать».

Тогда я задумалась и поняла, что мой внутренний выбор уже был именно таким: выживать. Я думала о непростых временах, которые предстоят, и как бы всё сделать бюджетнее и *пережить* сложный первый год... И тогда я поняла, что с таким настроем я проиграю еще до того, как сделаю первый шаг на рынке. В итоге я сняла офис на Горького, который все восемь классных, сложных и успешных лет был домом для меня и моей команды.

А вам я предлагаю ответить себе на тот же вопрос: какая у вас внутри сложилась стратегия — выживать или развиваться? Если вы еще не сделали этот внутренний выбор, сделайте его сейчас, потому что он и определит вашу историю.

Попробуйте представить себе, чем две эти разные истории будут отличаться на уровне даже первых шагов. Просто набросайте себе по три первых шага стратегии «выживать» и стратегии «развиваться». И вы увидите разницу. Например, выживание не позволит

вам инвестировать в хорошее образование, а ведь от этого может зависеть ваш успешный старт в новой сфере.

Призываю ли я вас стать оптимистами? Вовсе нет.

«ПАРАДОКС СТОКДЕЙЛА», ИЛИ ПОЧЕМУ ОПТИМИСТЫ УМИРАЛИ ПЕРВЫМИ

Эта история взята из книги Джима Коллинза «От хорошего к великому».

Адмирал Джим Стокдейл был старшим по званию среди американских военнопленных в «Ханой-Хилтоне» — лагере для военнопленных во время войны во Вьетнаме. Его пытали более двадцати раз за восемь лет его пребывания в лагере (с 1965-го по 1973-й), он не пользовался никакими правами военнопленного, не знал своего срока освобождения, не знал, увидит ли когда-нибудь снова свою семью. Но он оставался командиром, делая все возможное, чтобы другие военнопленные, несмотря на пытки, вышли из испытаний несломленными и могли противостоять попыткам использовать их в пропагандистских целях.

Он придумывал приемы, которые помогали людям переносить пытки (никто не может сопротивляться пытке бесконечно, поэтому он разработал пошаговую систему — после *x* минут вы рассказываете немного, потом еще немного, так

у солдат появлялись ориентиры, за которые они цеплялись, и это помогало им переносить боль).

Он придумал систему передачи информации, чтобы уменьшить ощущение изоляции, которую пытались установить тюремщики.

После освобождения Стокдейл стал первым в истории военного флота трехзвездным офицером, получившим дважды награду летчиков и медаль «За отвагу», присуждаемую Конгрессом США.

Можете понять, почему я был так взволнован в ожидании встречи со Стокдейлом.

Что же чувствовал он, когда был там и не знал, чем всё это кончится?

— Я никогда не терял веры, — ответил он на мой вопрос. — Я никогда не сомневался не только в том, что выйду, но и в том, что останусь победителем, и то, что я пережил, это опыт, определивший всю мою дальнейшую жизнь, и я ни на что бы его не променял.

Некоторое время мы молчали, продолжая медленно идти к факультетскому клубу, Стокдейл прихрамывал и волочил ногу, которая так полностью и не зажила после пыток. Когда мы прошли около 100 метров, я спросил:

— А кто не выживал?

— О, это простой вопрос, — ответил он. — Оптимисты.

— Оптимисты? Не понимаю, — я был совершенно сбит с толку.

— Оптимисты. Это те, кто говорил: «Мы выйдем отсюда к Рождеству». Рождество приходило и уходило. Тогда они говорили: «Мы выйдем отсюда к Пасхе». И Пасха приходила и уходила. Затем День благодарения и снова Рождество. И они умирали. Не выдерживали.

Мы продолжали идти молча. Затем он повернулся ко мне и сказал:

— Вот один очень важный урок: никогда не путайте веру в то, что вы победите (а вы не можете позволить себе потерять эту веру), с суровой необходимостью трезво смотреть фактам в лицо, какими бы они ни были.

Не становитесь дежурными оптимистами! Этот подход сейчас не прокатит, он по своей природе пассивный и бездейственный. Он так же опасен, как быть в негативе и считать, что ничего не получится. Я за позитив, но к позитивной формуле «всё будет хорошо» стоит добавить понимание ситуации и конкретные действия. Шаги.

ГЛАВНОЕ

Мы живем не в кризисе, а в неопределенном, непредсказуемом мире. На другом глобусе. Поэтому не нужно ждать лучших времен и окончания кризиса, чтобы начать делать

то, что вы хотите. Это не повод откладывать. Тем более лучшие времена могут и не настать.

Вы не отвечаете за внешние неуправляемые обстоятельства, вы отвечаете за себя, за свою жизнь — и это единственная область, которую можно контролировать и на которую можно влиять.

Просто ждать, что всё будет хорошо, — недостаточно. Дежурный оптимизм без действий не сработает.

Часть II: подведем итоги. Начинайте прямо сейчас!

Задам вам мой любимый вопрос.

Представьте: неожиданно вы получили в наследство алмазное месторождение. Когда вам показали этот участок земли, вы увидели, что сейчас на нем построен курятник. «Яйца — отличный и понятный бизнес, — говорит вам управляющий. — Еще неясно, есть ли вообще там в земле алмазы и сколько, — убеждает он вас. — А яйца уже сейчас приносят хоть и небольшие, но стабильные деньги».

Что вы будете делать? Оставьте курятники или начнете разработку месторождения?

Большинство людей, которым я задаю этот вопрос, говорят, что вопрос странный, так как ответ очевиден. Какой дурак будет держать курятники на земле, в которой закопаны алмазы?

Но именно эти курятники я вижу каждый день, когда речь идет о том, как мы распоряжаемся своим потенциалом. Истории разные.

Есть люди, которые сделали из своего месторождения рудник и добывают алмазы.

Есть люди, которые решили, что курятник — вполне себе вариант.

Есть и такие, у которых на их алмазном месторождении даже не курятник, а свалка. Просто свалка.

И поверьте, у каждого есть своя логика. Свои аргументы. Свои опасения. Курятник и свалка становятся привычны и понятны, а что там в земле — никто даже не пытается исследовать.

Теперь главный вопрос: а что происходит на вашем алмазном месторождении, как вы распорядились вашим потенциалом, вашими амбициями, вашими интересами?

Если вы читаете эту книгу, это значит, что пока еще не идет добыча алмазов полным ходом. Пока еще — но ведь поэтому вы ее и читаете.

Всё, что здесь написано, — о том, как не откладывать свою жизнь, жить на чистовик, а не на черновик. Как не пропустить жизнь, существуя в режиме «недореализации», как переключить себя в режим «самореализация».

Это будет долгая история, со множеством действий и экспериментов. Но начнется она уже сейчас.

Прямо **сейчас**.

Я люблю, когда после работы со мной клиенты говорят: оказывается, всё так просто. Но если так, почему мало среди нас счастливых профессионалов? Тех, кто

каждое утро просыпается в предвкушении. Кто больше не живет с ощущением «моя настоящая жизнь так и не началась».

Ответ прост. Некоторые люди просто не пытаются. Другие пытаются, но действуют по устоявшейся привычной модели перемен, которая почему-то укоренилась в большинстве наших голов.

Где же мы теряем время?

Ищем Настоящее призвание.

Строим планы и считаем риски.

Боимся.

Выбираем идеальное время.

Готовим подушку безопасности.

Идем не туда и снова теряем время.

Практически каждый шаг содержит в себе то, что позволит в нем застрять надолго или даже навсегда.

И потом мы рассказываем друг другу сказку о потерянном времени.

...каждый вечер год за годом страдать, что ты, офисный менеджер, рожден быть писателем, и при этом не написать ни строчки.

...или три года мечтать о стартапе в Кремниевой долине и ни разу там не побывать.

...или жадать возить винные туры в Италию, но даже не посчитать примерный бюджет поездки.

Или... — напишите сюда вашу несбыточную мечту из долгого ящика.

Но достаточно начать. И начать правильно.

Давайте еще раз пройдемся по основным выводам. Проверьте, всё ли вы взяли из этой книги.

1. Мы живем в режиме «никогда-нибудь» годами, откладывая настоящую жизнь. Неосознанно мы ждем, когда же произойдет то, что поможет нам сдвинуться с места. Чем дольше мы в этом режиме и ничего не делаем, тем сложнее что-то менять. Но в любой стадии отложенности мы можем принять решение остановить этот сценарий.
2. Особая группа риска — «правильные» и ответственные люди, старательные сотрудники. Они так заняты, что существуют в режиме «функционирую, но не живу» и не знают, чего они хотят.
3. Когда человек включается, начинается период больших вопросов, многие автоматически обвиняют во всех бедах корпоративное рабство. Которого не существует. Ведь человек, взявший на себя ответственность за свою карьеру, всегда трудится на себя, даже если работает по найму.
4. Люди хотят перемен, но боятся потерять внешнюю стабильность. А она не более чем иллюзия. И то, что она зависит от нас, — тоже.
5. Что же толкает нас на изменения к лучшему? Наши амбиции пятого уровня — серьезная движущая сила. Это стремление создать что-то важное, значительное и не растратить свой потенциал впустую.

6. Люди не решаются на перемены, если думают, что у них нет великого таланта. Не ищите его, а имейте в виду, что талантов у вас несколько. И многие из них даже еще не открыты.
7. Ловушка настоящего призвания — стремление разгадать один правильный ответ и только после этого начать действовать. Это один из самых зловредных мифов про поиски себя. Если вы узнали тут себя, то, надеюсь, перестали медитировать на призвание.
8. Многие мечты, которые появляются у замученных жизнью профессионалов, — вирусные. Они не ваши, они прилипли к вам просто потому, что контрастируют с серой реальностью. Протестируйте их перед тем, как всё ставить на карту.
9. Стремление помогать людям часто приводит к одной идее: уйти в благотворительность. Но приносить пользу и помогать можно не только в таких проектах. Рассмотрите и другие возможности.
10. Если вы думаете, что создать что-то свое — абсолютно выигрышный вариант, то задумайтесь, станет ли ваш бизнес вашим любимым местом работы или очередной обузой.
11. Если у вас есть мечта, сделайте первые шаги к ней. Они переключит вас из режима стояния в режим действия.
12. Если вы хотите сменить карьеру, но у вас нет никаких альтернативных интересов, начните

именно с них. Лучший шаг для этого — запланировать расширение горизонтов и устроить «диванную» и «полевую разведку».

13. Не спешите отказываться от своей нынешней сферы: ведь найти себя можно рядом с тем местом, где потеряли. Начните изучать ее, как будто вы новичок и ищите для себя самое интересное место в ней.
14. Для карьерных перемен лучше всего работает не традиционный классический план от А до Я, а гибкий и открытый, который достраивается при получении новых данных. Он нам непривычен, но, если знать, что он работает, можно себя правильно настроить и не скатиться в привычный формат.
15. Если вы никак не можете заставить себя сделать первый шаг, причина может быть не в прокрастинации и не в лени. Убедитесь, что у вас достаточно энергии. Если нет, для начала пополните ее запасы.
16. Паника при переменах и страхи нормальны, у вас нет задачи их подавлять или ждать момента, когда они отступят. Просто не позволяйте им себя остановить. Главная ошибка — «сначала разберусь со страхами, потом начну действовать». Может, и не разберетесь никогда. Потому что страхи постоянно возникают в процессе действий.
17. Чтобы финансировать поиски себя, не обязательно всё бросать и начинать новое. Можно

разделить задачи заработка и самореализации. Иметь постоянную работу и параллельно выращивать новые проекты — вариант «инкубатор». Есть и другой вариант — «взлетная полоса». Лучший способ удлинить ее — начать зарабатывать как можно скорее. Помните: финансовая ответственность за других — прекрасный мотиватор, а не блокатор.

18. Не останавливайте себя только потому, что на дворе кризис. Это не кризис, а другая, быстро меняющаяся реальность. Нет причин ждать, когда это закончится. Это может не закончиться никогда.

Я не уговариваю вас решаться на то, что заставит вас выпрыгнуть из зоны комфорта, а потом мужественно терпеть до наступления лучших времен, чтобы однажды наконец взобраться на вершину и отпраздновать приход самореализации.

Вариант «потерпеть до начала лучших времен» совсем не радует, особенно если вы и так сейчас страдаете на нелюбимой работе и заставляете себя туда идти. А теперь снова терпеть. Причем большие дела, как мы знаем, быстро не делаются...

И тут нам мешает еще один зловредный миф. Мы неосознанно связываем момент наступления счастья с моментом достижения цели. Добьемся успеха — будет счастье. Но практика показывает, что всё как раз наоборот.

Успех скорее придет к счастливому человеку, которому интересно то, что он делает, у которого горят глаза. Со-гласны? Глаза ведь загораются не тогда, когда мы за-работали репутацию, стали крутыми, построили свои бизнесы и попали в рейтинги Forbes. Они загораются намного раньше — когда мы начали делать что-то за-жигательное. И именно в таком состоянии мы и вершим наши великие дела и достигаем самореализации.

Самореализация — не **точка на горизонте, а про-цесс**. И он начинается не когда-то в отдаленном буду-щем, а как только вы решились и сделали первый шаг.

Это книга про самое начало. Про остановку колеса. Про отключения режима «отложенная жизнь». Про то, что для этого не надо разгадывать сложный кроссворд про вас и ваше призвание и таланты. Всё проще.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Про везение и неслучайные случайности

Мне четырнадцать. Через три года я уеду в большой город Омск, а сейчас я иду по подмороженному октябрьскому поселку со школьного баскетбола. Часов девять вечера. Иду, стараясь не увязать в особо глубоких лужах и ориентируясь только на освещенные окна домов.

И вдруг с Советской улицы на меня выскакивает женщина в распахнутой не по погоде куртке, хватает меня за плечи и начинает мной прикрываться. Через секунду я понимаю, что причина тому — бегущий за ней мужик: натурально, с топором. Потом следует динамичная сцена: он пытается ее так достать, совершая махательные движения по моему периметру, а она ловко уворачивается где-то за моей спиной. И весь этот сюр идет в полной тишине, только грязь чавкает под ногами.

Потом он шумно пытается отдышаться, а она, всё так же из-за моей спины, говорит мне: «Не бойся, он не тронет». И просит меня проводить ее до дома, где дети, — а при детях он точно не тронет. По пути она мне горячо шепчет в плечо: «Он мужик-то хороший, когда не пьет, а вот как выпьет с мужиками в леспромхозе — как с ума сходит». И рассказывает истории, как он и огород сам распахал первый на улице, и огурцов они с ним пятьдесят банок накрутили, и пацаны у них хорошие. Вот не пил бы только.

Герой ее повести идет чуть поодаль и, в общем, больше не представляет собой угрожающего зрелища. Мы доходим до их дома, калитка распахнута — конечно, при погоне не успели затворить. Проходим через темные сени и в ярком свете опрятной кухоньки видим двух пацанов, сидящих за столом с ломтями серого хлеба с маслом.

Мои спутники при свете выглядят довольно знакомо — как и все деревенские друг другу: полноватая миловидная жена и худой ее муж с суровым от вины лицом.

Женщина говорит мне: «Присядь на минуточку, сейчас будем чаю. Ну-ка, давай дров», — обращается она к мужу, и он исчезает в проеме дверей, ведущих в сени. «Не-не, — говорю я, — мне еще уроки учить», — и ухожу домой под горячие спасибо и новые заверения, что мужик-то он хороший, но как выпьет... Мужик на некотором расстоянии провожает меня до моего дома, не решаясь заговорить со мной, лишь кивнув, когда я открываю наши ворота и вхожу во двор.

Дома уже укладывают младшего брата. На вопрос «как дела» я рассказываю, что опять продули в баскетбол «Б» классу, но отыграемся. Больше ничего такого не произошло — я серьезно. Уличное приключение я даже не упоминаю — это мелкий эпизод, не стоящий особого внимания. Потом, сварив себе любимый тогда напиток из цикория, я иду в свою комнату, сажусь за рабочий стол, с удовольствием включаю нехитрый абажурчик и начинаю переводить статью из выписываемой мной The Moscow Times. Ведь меня ждет великое будущее журналиста-международника, как следует из моего тогдашнего плана. Английский мне очень нужен.

Но где-то на середине статьи о победе Миттерана на президентских выборах в далекой и почти нереальной Франции я откладываю ручку. Именно сегодня мне становится очевидной вся пропасть между двумя мирами — тем, в котором я живу, и тем, в котором хочу жить. Но всё равно вопроса, смогу ли я стать, кем хочу, я себе не задаю. Я *знаю ответ*. И еще я знаю, что на каком-то этапе **мне должно повезти**, потому что именно сегодня мне стало ясно как божий день: без чуда будет не обойтись. Проложенной дороги из пункта «здесь и сейчас» в пункт «куда я хочу» не существует.

С тех пор я не раз в жизни оказывалась в такой ситуации, когда между точкой А и точкой Б отсутствовал проложенный маршрут, не было ни карты, ни проводника. Примерно как у вас сейчас, мой читатель.

С тех пор я стала много размышлять о везении и невезении, о «получится» и «не получится» именно в прикладном аспекте. И собирать в копилку разные истории. Чтобы однажды разобраться с этим и понять.

Тогда мои вопросы мои звучали примерно так:
от чего зависит удача и как ее не упустить?

А со временем изначальный личный вопрос трансформировался во всё более прикладной и профессиональный: **в переменах, в ситуации больших целей и большой неопределенности можно ли повлиять на вероятность счастливых возможностей, помогающих людям получать то, чего они хотят?**

В разные времена у меня были разные предположения.

Сначала я думала, что **дело в стартовых условиях**. Наверное, через это проходят все, у кого начальные условия были не очень. Но потом ты встречаешь людей, которым от природы (или родителей) досталось больше красоты, ума, денег, связей, талантов, недвижимости и подвижности, чем многим остальным, а сейчас они скомканы жизнью и пожеваны обстоятельствами не меньше, чем среднестатистическое большинство, живущее «так себе». И ты понимаешь, что дело не в стартовых условиях.

Еще я думала, что **дело в оптимизме**. А потом я встретила множество «диванных» оптимистов, просто ждущих счастливого случая и ничего для этого не делающих. Разве что периодически накачивающихся разным

чтivism из разряда «верь в лучшее, ищи радость в каждом дне, и всё придет». Такая позитивная форма бесполезного существования. Диван со временем ветшает, человек на нем зарастает жиром, стопка мотивирующей литературы растет, и я пока не встречала историй, чтобы всё это в один прекрасный день превратилось в сбывшуюся мечту.

Потом я искала гарантии счастливого будущего в **таланте**. Но я вижу множество *блестящих поначалу и изрядно потускневших после людей*, которые причисляют себя к жертвам обстоятельств, «не повезло», «времена такие», «я не иду по головам» и «без связей/денег/Гарварда пробиться невозможно».

Другим серьезным предположением было, что **дело в деньгах**. Но и эта гипотеза сдулась под напором фактов. На деньги не купишь счастливые возможности, хотя на них можно купить больше времени, чтобы этих возможностей дожидаться. Еще можно купить лучшее образование. Красивую одежду и даже тренинги по харизме. Но деньги всё равно не входят в топ причин, отделяющих тех, у кого получилось, от тех, кому «не повезло».

Самые большие надежды я возлагала на **уверенность в себе**. Но я встречала слишком много уверенных в себе людей, у которых «не получилось», потому что «так не бывает, нельзя начать новую карьеру в 35, иначе все бы так и делали» и потому что «я могу хоть в чем добиться успеха, но если б мир не был таким дерьмовым местом».

Я поняла, что вопрос не в уверенности в себе, а в том, что ты думаешь о мире и возможностях. Уверенные в себе люди могут закодировать себя на провал гораздо сильнее, чем сомневающиеся. Ведь они ЗНАЮТ, как всё на самом деле. И если они знают, что мир агрессивен и несправедлив, то менять эту установку — дело почти бесполезное.

Я наблюдала за тем, как всё складывается у моих клиентов, и за теми, кого просто знала, за собой и за Ромой и в итоге создала свой список «как усилить вероятность, что всё получится».

Как только мои собственные ответы на этот вопрос сложились в достаточно внятную картинку, мне на глаза попался труд британского психолога профессора Ричарда Уайзмана. Он озадачился этой темой гораздо раньше меня и провел десятилетнее исследование фактора удачи и неудачи. Он собрал несколько сотен добровольцев, которые позволили ему глубоко покопаться в их жизнях. Половина этих людей считали себя по жизни везучими, а другая половина считала свою жизнь чередой неудач.

Мурашки устроили на моей коже массовый забег, когда я читала отчеты о некоторых экспериментах. Я нашла подтверждение всех своих предположений, поэтому примеры Уайзмана приведу тоже.

Итак, вот мой список «как усилить вероятность, что всё получится».

1. Готовься к лучшему. Это как будто ты уже заглянул в конец рассказа и знаешь, что он хороший. Наверное, только такой настрой усадит вас за стол переводить The Moscow Times в 14 лет после того, как ваши руки чуть не оттяпал топором дяденька-односельчанин. Даже если из сегодняшней вашей реальности пока не видно двери в лучшее будущее. Но она точно есть. И вы это чувствуете и переводить не бросите.

Уайтмен в своем исследовании делится такой информацией. Удачливые люди верят, что удача от них не отвернется. Наверное, нет на земле человека, который не задумывался бы о своем будущем. Но если одни ждут от будущего здоровья и счастья, то другие ни во что хорошее не верят, считая, что впереди их подстерегают лишь огорчения и напасти.

Выясняется одна любопытная закономерность. Удачливые люди относятся к любым негативным ситуациям как к чему-то временному, преходящему, на что не стоит обращать внимания. Любые неприятности ни в коей мере не влияют на их надежды на счастливое будущее. А неудачники считают, что счастливый шанс выпал им ненадолго и за ним обязательно наступит черная полоса.

2. Смотри по сторонам. Это про умение не упускать из виду обочин дороги, идя по ней в определенном направлении. Ведь возможности как раз там и стоят, на обочинах. И иногда с большим плакатом — «вот он я, твой счастливый случай», — а его в упор не видят, потому что идут в определенный пункт назначения.

Вот пример из исследования. Группе испытуемых Уайзмен раздал номер газеты и попросил их назвать количество помещенных в ней фотографий. Не нужно было тратить усилия на подсчет иллюстраций. Всего нескольких секунд хватило бы для ответа на этот вопрос. Почему? Да потому что на второй странице было сообщение: «Перестаньте считать — в газете ровно 43 фотографии». Эта фраза вовсе не была спрятана где-то внизу мелким шрифтом. Нет, она занимала полстраницы, а буквы были трехсантиметровой высоты. Они прямо лезли в глаза, не увидеть их было невозможно. Разумеется, все их видели, но никто не обратил ни малейшего внимания — все сосредоточенно считали фотографии.

Я на практике убедилась: перезагрузка карьеры сопряжена с таким количеством неизвестного, что самая проигрышная стратегия — ставить конкретную цель, по пути к которой не замечать это неизвестное. Оно ведь в изначальный план не впишется, значит... его как бы не существует. Да и некогда, надо считать фотографии.

3. Мир полон хороших людей. Стоит жить с ощущением, что люди и мир не готовят тебе подвоха, что плохое в них — не правило, а стечение неудачных обстоятельств. И не надо бояться протянуть руку за помощью или свою помощь предложить.

Многие происходившие на моих глазах ситуации случайных удач в новой профессиональной сфере связаны с тем, что кто-то кому-то рассказал о чем-то, кто-то рассказал о ком-то, кто-то привел кого-то в нужное место

и кто-то просто помог советом. А такое незапрограммированное участие других людей срабатывает, только когда мы ждем от них хорошего.

Вот еще большой пример из исследования: представьте себе, что вы направляетесь на встречу с незнакомцем. Ваш друг предупредил, что это очень интересный, дружелюбный и приятный в общении человек. Вы входите в ресторан, направляетесь к нужному столику и садитесь напротив незнакомца. И с этого момента события начинают быстро следовать одно за другим.

Во-первых, вы настроены на встречу с приятным, дружелюбным человеком и поэтому в хорошем настроении и улыбаетесь. Во-вторых, незнакомец, видя вашу улыбку, делает вывод, что вы рады встрече с ним. В-третьих, он действительно настроен дружелюбно, поскольку видит ваше дружелюбное отношение. В-четвертых, поскольку теперь этот человек расположен к вам, он дарит вам ответную улыбку. В-пятых, увидев эту улыбку, вы получаете подтверждение того, что перед вами действительно приятный человек.

Вдумайтесь: всё описанное здесь в реальности заняло всего несколько секунд в первый момент встречи, ни один из вас не обдумывал тщательно свое поведение, всё было предопределено еще до того, как кто-то произнес первое слово.

Такая воображаемая ситуация показывает, как наши ожидания заставляют нас общаться с людьми так, что наши надежды оправдываются. Вы ожидали увидеть

дружелюбного человека и встретили его улыбкой. А когда он улыбнулся в ответ, вы убедились, что он и вправду дружелюбен. А теперь представим, как бы эта ситуация развивалась по противоположному сценарию. Что было бы, если бы вам сказали, что человек, с которым вы должны встретиться, довольно неприятный субъект? Вы направились бы на встречу без всякого энтузиазма и не стали бы расточать улыбки, едва увидев незнакомца. Разумеется, и он не улыбнулся бы в ответ, закрепив ваше впечатление о нем как о человеке неуживчивом. Очевидно, что от наших ожиданий, касающихся отношений с людьми, зависит и наше поведение при общении с ними, и их ответная реакция.

4. Спокойно, еще не конец света. Учитесь не загоняться, не психовать и не впадать в эмоциональный коллапс даже в неопределенности или под давлением обстоятельств. «Нет денег, нет работы, а что завтра? А-а-а-а!»

«Я в панике!» — казалось бы, звучит логично, потому что во время перемен для нее найдется много поводов. Люди в панике начинают метаться и стопорят свой прогресс. Запускают нисходящую спираль: «Я ничего не сделал на этой неделе из запланированного, я не позвонил, не пошел на конференцию, меня трясет, ведь я не знаю, что со мной будет дальше».

Я видела и другой настрой в схожих обстоятельствах. «Прорвемся», «бывает и хуже», «даже если вас съели, у вас есть два варианта выхода» и просто «пошли

играть в петанк*!». Последняя фраза принадлежит мне, и была она сказана в один из самых тревожных дней нашей истории, когда логично было бы сидеть и вместе бояться. А я предложила бросать шары и делать вид, что всё у нас не так уж и плохо. Во всяком случае, могло быть и хуже. Рома тогда странно посмотрел на меня, потом пожал плечами, закрыл таблицы с прогнозами черного дня и пошел играть. Сработало.

Снова пример из исследования Уайзмана. Ученые попросили удачливых и неудачливых участников представить, что они находятся в банке и ждут своей очереди. Вдруг в помещение врывается вооруженный грабитель, стреляет и попадает им в руку. Потом каждый из участников должен был оценить степень удачности и неудачности воображаемой ситуации по шкале от -3 баллов (очень неудачная) до +3.

Разница в оценках удачливых и неудачливых людей потрясла ученых. Невезучая в личной жизни и работе женщина Ада выставила сценарию оценку -3, потому что почитала большим несчастьем ранение в руку.

Другой участник, Макс, потерпел полное фиаско в деловых делах, его фирма обанкротилась по вине ненадежного адвоката. Поставив оценку -2, он добавил: «Я очень

* Популярный в Провансе вид спорта. Командная игра, в которой участники каждой из двух команд по очереди бросают металлические шары, стараясь, чтобы они легли как можно ближе к маленькому деревянному шару (кошонету, или «поросенку»). Не подразумевает возрастных ограничений. *Прим. ред.*

удивлен, что кто-то мог всерьез считать эту ситуацию счастливой. Разве что этому человеку доставил удовольствие сам факт ранения. Но, согласитесь, это как-то странно».

Взгляды удачливых людей на ситуацию в банке были намного оптимистичнее. В своих комментариях они часто делали упор на то, что ситуация могла быть гораздо хуже. Уайзмен приводит в пример удачливого Александра, менеджера по продажам, обладающего счастливой способностью оказываться в нужном месте в нужное время. Он, не задумываясь, тут же сказал, что, конечно, это следует считать удачей. Поставив +3, он так объяснил свой выбор: «Пуля могла бы убить вас на месте, а вы отделались ранением в руку».

Готовиться к лучшему.

Смотреть по сторонам.

Знать, что мир полон хороших людей.

А если что-то пошло не так, это еще не конец света.

Этот список выглядит коротким и плоским на бумаге. Но за ним столько историй сбывшихся мечтаний, о которых другие люди говорят «да ему просто повезло» и «все-то в нужное время оказался в нужном месте». Надеюсь, о вас начнут говорить так же. Но вы-то точно будете знать, кто и как собрал звено за звеном эту цепочку счастливых случайностей, верно? Удачи на вашем пути!

Конец
Начало

Что дальше?

Мне очень важно узнать, как вы использовали идеи из этой книги. Поделитесь! Вы можете написать мне об этом на почту elena_rezanova@monaco.mc и читать новые материалы на моем сайте elena-rezanova.com.

Выражение признательности

Каждый профессионал, с которым меня сводит моя работа, — это источник вдохновения для меня. Даже если я вижу его в самом разобранном виде, потерявшего ориентиры, не определившегося с целью. У каждого всегда есть чему учиться, и я это делаю. Спасибо всем потрясающим людям, которые приходят ко мне за советом.

Но именно за эту книгу я хочу сказать особое спасибо Марине Васильевой, мастерство которой помогло этой книге начаться и вообще случиться.

Большое уважение испытываю к команде издательства МИФ — особое удовольствие работать с профи. Я уверена: каждый МИФовский автор может сказать то же самое.

Мы живем в общем информационном потоке, и мы все в нем связаны самым невероятным образом. Поэтому моя благодарность и признательность касается

и вас тоже, дорогой читатель. Пока вы были со мной, читая эту книгу, мы с вами делили одно смысловое пространство. Когда я думаю об этом, меня это окрыляет.

Всем вам спасибо и успехов в поисках себя!

Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»

Заходите в гости: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

Наш блог: <http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

Мы в Facebook: <http://www.facebook.com/mifbooks>

Мы ВКонтакте: <http://vk.com/mifbooks>

Предложите нам книгу:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/predlojite-nam-knigu/>

Ищем правильных коллег:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/job/>

Научно-популярное издание

Резанова Елена

НИКОГДА-НИБУДЬ

Как выйти из тупика и найти себя

Главный редактор *Артем Степанов*
Руководитель проекта *Марина Васильева*
Ответственный редактор *Наталия Хоренко*
Литературный редактор *Ольга Свитова*
Арт-директор *Алексей Богомолов*
Дизайн обложки *Наталья Савиных*
Верстка *Елена Бреге*
Корректоры *Лев Зелексон, Елена Бреге*



Елена Резанова — консультант по стратегиям карьеры. Она помогает взрослым профессионалам понять, как и куда развиваться дальше, разобраться с тем, чего они хотят, и реализовать свой потенциал. Она помогает выбраться из тупика и кризиса карьеры.

Вдохновляющая книга о том, как искать себя в любом возрасте, решиться на перемены и перестать откладывать свою жизнь на потом.

Когда вы чувствуете, что вроде всё как у людей, но что-то не так, словно бы ваша настоящая история пока даже не началась, — самое время начать действовать.

Если вы уже давно застряли на этапе мечты...

Если вам кажется, что у вас нет особого таланта — а если б был, то уже было бы понятно...

Если вам хочется бросить всё и уехать под пальмы...

Если вы думаете, что нужно всё поставить на карту и тогда наконец наступят перемены...

Если вы чувствуете, что откладываете жизнь только потому, что не знаете, какой первый шаг сделать сейчас, — то эта книга для вас.



**издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР**

Максимально полезные книги
на сайте mann-ivanov-ferber.ru

Like facebook.com/mifbooks

vk.com/mifbooks

instagram.com/mifbooks