

ДЭН МИЛЬШТЕЙН

**АГЕНТ ПАВЛА ДАЦЮКА, НИКИТЫ КУЧЕРОВА,
АРТЕМИЯ ПАНАРИНА, НИКИТЫ ЗАЙЦЕВА
И НИКИТЫ СОШНИКОВА
О СЕКРЕТАХ ПОБЕД**

ПРАВИЛО

№1

НИКОГДА

НЕ БЫТЬ №2

Спорт изнутри

Дэн Мильштейн

**Правило №1 – никогда не быть
№2. Агент Павла Дацюка, Никиты
Кучерова, Артемия Панарина,
Никиты Зайцева и Никиты
Сошникова о секретах побед**

«ЭКСМО»

2017

УДК 796.66
ББК 75.579

Мильштейн Д.

Правило №1 – никогда не быть №2. Агент Павла Дацюка, Никиты Кучерова, Артемия Панарина, Никиты Зайцева и Никиты Сошникова о секретах побед / Д. Мильштейн — «Эксмо», 2017 — (Спорт изнутри)

ISBN 978-5-04-091535-4

Дэн Мильштейн — основатель компании GoldStar и один из самых известных хоккейных агентов, представляющий интересы россиян в НХЛ. Благодаря ему Павел Дацюк, Никита Кучеров, Артемий Панарин и другие звезды хоккейной сборной России добились больших успехов за рубежом. Дэн впервые делится психологическими стратегиями, благодаря которым он и его подопечные кардинально изменили свою жизнь. Он научит, как в погоне за своей мечтой никогда не опускать руки. Правильно расставлять приоритеты. Выявлять свои недостатки и превращать их в достоинства, чтобы преуспеть в любимом деле и разбогатеть.

УДК 796.66

ББК 75.579

ISBN 978-5-04-091535-4

© Мильштейн Д., 2017

© Эксмо, 2017

Содержание

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ	6
Предисловие	8
Часть 1. Тебе пора платить по счетам	9
Вступление. Тебе пора платить по счетам	9
Часть 2. Как поймать птицу удачи за хвост	12
1. Работай до седьмого пота	12
2. Ставь перед собой большие цели – по ним тяжелее промазать	14
3. Бей точно в яблочко	16
4. Не будь бараном в стаде	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Дэн Мильштейн
Правило №1 – никогда не быть №2.
Агент Павла Дацюка, Никиты Кучерова,
Артемия Панарина, Никиты Зайцева и
Никиты Сошникова о секретах побед

© 2017 by Daniel Milstein.

© Перевод на русский язык. Ю. Голышак, П. Лысенков, А. Осадченков, 2018

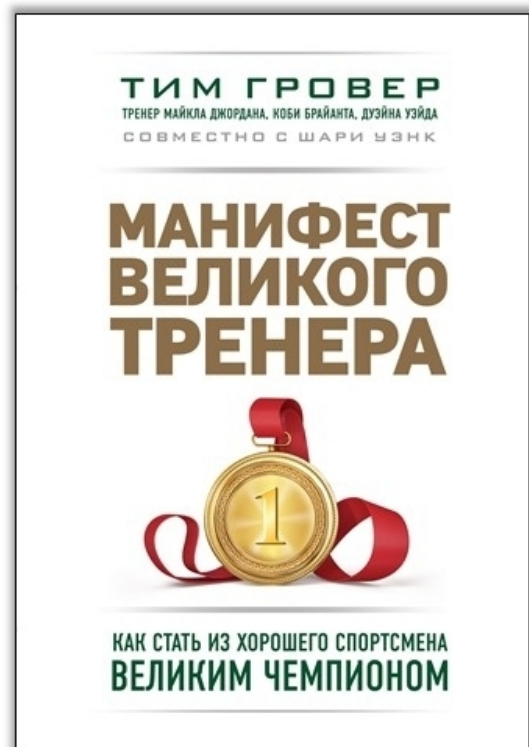
© ООО «Издательство «Э», 2018

* * *

*Посвящается Келли.
Ты не будешь по-настоящему богатым до тех пор, пока не найдешь
то, что нельзя купить за деньги.
Спасибо за то, что ты есть.*

Все средства от продажи этой книги будут направлены в благотворительный фонд «Подари жизнь», созданный с целью помощи детям с онкологическими и другими тяжелыми заболеваниями.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Как стать легендой. Жить полнее, любить всем сердцем и оставить след на земле

Он был лучшим из лучших. Но в одночасье потерял все из-за серьезной травмы. Он был вынужден поменять футбольное поле на кушетку в гостиной своей сестры, а сияние прожекторов – на мерцание монитора. Именно в этой точке произошло перерождение Льюиса Хауса. Именно отсюда он начал свой путь к величию. Проанализировав опыт самых успешных людей, Хаус выявил 8 принципов, благодаря которым каждый может реализовать свой потенциал и добиться величия. Используя эти принципы, он стал одним из самых востребованных медиа-консультантов и бизнес-тренеров, а его состояние насчитывает несколько миллионов долларов.

Держи голову выше: тактики мышления от величайших спортсменов мира

Как думать и принимать решения быстрее, чем остальные? Каким образом превозмочь не только физический, но и интеллектуальный потенциал? «Держи голову выше» делает биохакинг доступным. Вы узнаете, как управлять собственной головой и выполнять задачи на 150 %. От осознанного дыхания до техник, позволяющих обмануть мозг, максимально эффективно натренировать разум, тело и дух, – автор собрал опыт лучших спортсменов мира, включая Криштиану Роналду, Стефена Карри и многих других.

Жить на полную. Выбери лучший сценарий своего будущего

У каждого из нас не мало целей, которые пылятся на полке с табличкой «когда-нибудь». Когда-нибудь я построю дом, свожу родителей за границу, выучу иностранный язык, напишу книгу, встречу настоящую любовь, заведу ребенка. А что если взять и все «когда-нибудь» превратить в «когда» – с точной датой и временем? Авторы этой книги предлагают раз и навсегда отказаться от «заплыва по течению» и создать план своей жизни. Такой, который позволит сократить бессмысленную рутину и заняться тем, что по-настоящему важно.

Манифест великого тренера

Легендарный коуч Тим Гровер, наставник Майкла Джордана, Коби Брайанта и Дуэйна Уэйда, делится своим опытом по управлению командой и правилами поведения в стрессовых ситуациях. Психологические приемы, применяемые им в тренерской практике, могут быть успешно использованы в любой сфере бизнеса и жизни.

Предисловие

Дорогой читатель!

Мой друг Дэн Мильштейн написал очень необычную книгу. И она не только о хоккее.

Я бы даже сказал, что эта книга скорее о жизни. О том, как с детства идти к своей мечте, преодолевая трудности и невзгоды.

В этой книге собрано много историй о том, как люди шли к цели – и добились результата. Здесь полно рассказов о том, как в человека многие уже не верили. Но он шел вперед, шаг за шагом. И реализовал себя. Доказал, как ошибались все окружающие.

У каждого свой путь, своя дорога. Все возможно в жизни. Посмотри на пример тех, кто стоит рядом с тобой. На то, как они преодолели трудности. Мотивируй себя. Это вдохновит тебя на успех, в который ты начинаешь больше верить. Бывает, что ты упираешься в стены. Но самый тяжелый шаг – последний перед тем, как ты победишь.

В этой книге есть истории российских спортсменов. У каждого своя интересная судьба.

А еще есть истории о тех, кто всегда находится рядом и готов тебе помочь. Тебе важно его не только слушать, а услышать. Нас всегда окружает целый хор разных мнений. Какие-то правильные, какие-то нет. Умей анализировать.

Что пронизывает книгу красной нитью – в ней есть ценные советы, которые должны помочь юным, решившим добиться своей цели.

Знаете, бывает, что у самих детей не горят глаза. Я всегда говорю ребятам: «Любите то, что вы делаете. Это чувство терять нельзя».

Так вот, в этой книге много таких историй, когда обычные парни – без родителей, которые стояли над ними и что-то требовали, – сами шли к своей мечте. Было трудно, но они продирались через тернии. А в пути с ними была любовь к своему делу. К тому, чем они живут.

Я всегда помню, для кого играю в хоккей. Ценно то, что, делая любимое дело, ты можешь кому-то помочь. Иногда достаточно услышать слово и почувствовать тепло, чтобы стало легче. А когда у тебя есть возможность отозваться людям, которые любят, смотрят и переживают за тебя, мимо проходить нельзя.

И никакие победы не заменят счастье наших детей. Важнее не может быть ничего.

Я надеюсь, эта книга тоже кого-то сделает счастливее, поможет получить важный опыт, реализоваться в жизни. Быть чемпионом. Стать настоящим человеком.

Павел ДАЦЮК, дважды обладатель Кубка Стэнли, обладатель Кубка Гагарина, чемпион мира, олимпийский медалист

Часть 1. Тебе пора платить по счетам

Комфорт редко приносит прибыль

Вступление. Тебе пора платить по счетам

Океан переплывет тот, кто не боится потерять из виду берег

Успех. Каждый понимает это слово по-своему. Многие хотят добиться успеха. Но трудно ухватить за хвост эту птицу удачи. Многие из известных тебе умнейших и талантливейших людей никогда не добьются того, что мы понимаем под успехом.

Чего-то будет не хватать.

Что-то будет мешать.

На пути к успешной карьере многие сдадутся. 97 процентов мечтателей согласятся на рутинную жизнь. И только три процента из тех, кто погнался за своей мечтой, придут к успеху. Что же отличает тех людей, кто попал в эти три процента? Уверяю тебя, они не родились в рубашке. И дело вовсе не в том, что им везло в жизни больше остальных.

Мой путь к успеху был трудным и тернистым, но он того стоил.

Мне было 16 лет, когда я прилетел из Советского Союза в Детройт. Шел 1991 год. На мне была поношенная одежда, в кармане только 17 центов. А больше всего волновало то, как выжить в старших классах, когда ты не знаешь английского языка и вынужден его учить по ходу дела. Честно скажу: я понятия не имел, с чего начать.

Мне повезло устроиться на работу в «Макдоналдс». Учебу я втискивал между восьмичасовыми сменами. Дни казались бесконечными. Но я был очень рад тому, что у меня была эта работа. Там я научился правильно относиться к труду, это мне помогает до сих пор.

Теперь я первый финансист из 550 тысяч специалистов в области банков и недвижимости на территории США. Построил компанию со стартового капитала 3500 долларов до корпорации с 48 офисами – от Флориды до Гавайев, которая стала одной из самых быстро развивающихся в США. Агент и менеджер спортсменов, знаменитостей, кинопродюсер, автор четырех книг-бестселлеров. Я в тех самых трех процентах.

Я хочу, чтобы ты тоже добился успеха. И вот почему: у меня есть опыт и знания, и мне очень обидно видеть, как люди сдаются. Иногда бывает невыносимо на это смотреть! Но именно это я наблюдаю снова и снова, когда встречаюсь с людьми по всему миру на разных конференциях, в хоккейных дворцах и на съемочных площадках. Многие мечтают добиться успеха в любимом деле. Они хотят кем-то стать, чего-то достичь, начать все сначала или просто сделать первый шаг.

Мы начинаем разговор, и я вижу, как их вдохновляют новые возможности, всплывающие на горизонте. Кажется, что они уже по-новому начинают смотреть на жизнь.

Затем мы снова встречаемся – спустя месяц, год или несколько лет. И я понимаю, что они так и остались на месте. По-прежнему сидят на диване. Продолжают ходить на бесперспективную и ненавистную работу, все глубже увязая в болоте. А все потому, что кто-то сказал, что их мечта непрактична. Неперспективна. Или еще хуже – что *они* недостаточно талантливы.

И люди как-то глупо в это поверили. Или потерпели неудачу, а потом не смогли найти возможность или желание, чтобы начать все сначала. Тут уже без разницы, что пустило их мечту под откос... Гигантскую расписку в том, что они сдались в своей собственной жизни, они себе уже подписали.

Каждый успех начинается с мечты

Вот почему я хочу поделиться с тобой своим опытом. И знаешь, я никогда не поверю в твои слова, которыми ты будешь оправдывать свое поражение. Я хочу помочь тебе найти то, что мешает достичь успеха. Потому что я знаю, что ты можешь зажечь пламя своей мечты и достичь своих целей. Твои трудности могут быть как проще, так и сложнее тех, с которыми сталкивался я. Но в одном можешь быть уверен – ты обязательно почерпнешь что-то из опыта моего и тех, кто меня воодушевил.

На этих страницах ты найдешь уроки жизни и истории тех, кто вдохновлял меня на протяжении многих лет, – друзей, наставников и других людей, которых я высоко ценю. Они преодолели огромные трудности и добились ошеломительного успеха.

Почему они входят в те три процента? Потому что отправились за своей мечтой и никогда не опускали руки.

Мой близкий друг и клиент Павел Дацюк мог сдать после того, как его 657 раз не выбрали на драфте НХЛ. Да, его заметили на ярмарке новичков лучшей хоккейной лиги мира только в 20 лет – на драфт он попал лишь с третьей попытки.

Павел очень много работал, не сдавался. В итоге его выбрал «Детройт», которому он помог завоевать два Кубка Стэнли, получил четыре «Леди Бинг Трофи» как главный джентльмен НХЛ, три «Селк Трофи» как лучший форвард оборонительного плана... Стал чемпионом мира, завоевал медаль Олимпиады. Попал в сотню величайших игроков в истории НХЛ всех времен. Да и вообще Павел – один из самых уважаемых хоккеистов в мировом спорте.

Многие игроки говорят, что Дацюк – их кумир. Когда-нибудь Павел войдет в Зал хоккейной славы в Торонто. И ко всему этому он пришел благодаря фантастическому умению работать на тренировках и пахать в матчах. Ничто на Дацюка не свалилось с неба, всего он добился сам.

Томас Эдисон постоянно слышал от учителя в школе: «Какой же ты тупой! Ты слишком глуп для того, чтобы чего-то добиться. Из тебя ничего не выйдет». Когда Томас вырос, он начал изобретать лампу накаливания, которую можно будет пустить в продажу, наладить производство. У него было три тысячи попыток, и все оказались неудачными. Но Эдисон не сдавался, продолжал работать, хотя сталкивался с кучей проблем. В конце концов он добился успеха и изобрел первую в истории лампочку, которая озарила весь мир.

Эти люди вдохновили меня. И я уверен, их истории вдохновят и тебя. В те дни, когда ты будешь чувствовать упадок сил и мотивации, я надеюсь, тебе удастся найти энергию в этих примерах и в моей философии успеха.

Твой успех зависит от выбора, а не от случая

Если смотреть на вещи реально, то всего добиться невозможно. Но это ты и так знаешь. Если у тебя нет голоса, ты не станешь оперным певцом. А если нет художественного таланта, тебе не быть известным живописцем. Но большинство твоих стремлений – таких как поиск любимой работы, которая будет кормить тебя и вдохновлять каждый день, – это вполне реальные мечты.

Любой может этого достичь. Каждое утро у тебя есть выбор: продолжить спать со своими мечтами – или же проснуться и сделать все для того, чтобы воплотить их в жизнь. Тебе это по плечу. И я хочу показать, как это сделать.

Уроки из этой книги помогают мне идти по жизни, и я пользуюсь ими каждый день. Как любой, кто добился большого успеха, несмотря на неудачи и невзгоды, я понял, что

разница между теми, кто будет просто мечтать об успехе, и теми, кто достигнет своей мечты, заключается в их отношении и действиях.

Успех должен рождаться в твоей голове. Но ты также несешь ответственность за принятие решений. Ты – единственный архитектор своей судьбы. За ручку тебя вести никто не будет. Моя философия скорее похожа на то, как ты получаешь шанс пробить пенальти в финале чемпионата мира по футболу, когда на тебя смотрят миллиарды зрителей. И ты забиваешь этот мяч.

Один из моих основных принципов, о котором я часто напоминаю людям, звучит так:

«Успех не продается.

Он сдается в аренду.

И платить по счетам нужно каждый день!»

Мне постоянно надо доказывать, чего я стою. Так и должно быть у всех. В бизнесе нет гарантии, что у тебя всегда будет успех. Как только я решу, что всего добился, мне пора будет повесить коньки на гвоздь и уйти на пенсию. Я не хочу останавливаться на достигнутом. Не желаю быть одним из тех, у кого когда-то была слава. Я хочу быть всегда в деле. Я никогда не буду воспринимать что-то как должное. И это открывает двери на пути к успеху.

Считаю, что эти уроки могут вдохновить тебя идти за своей мечтой. Без усталости, каждый день. Если ты готов свернуть горы, то можешь стать № 1 в том деле, к которому испытываешь страсть.

Итак, приступим. Тебе пора платить по счетам.

Часть 2. Как поймать птицу удачи за хвост

*Мечтай
Планируй
Делай*

1. Работай до седьмого пота

Важно не то, сколько ты спишь, а что делаешь, когда проснулся

Чтобы прийти к успеху, надо трудиться каждый день. И даже идти на жертвы, если нужно решить трудные задачи.

Мне часто задают вопрос: «Как добиться успеха? Есть ли какой-то секрет?»

У греческого философа Сократа был простой ответ. Однажды юноша спросил его, действительно ли существует такая тайна? Сократ велел ему прийти к реке следующим утром. Когда же они встретились, философ предложил ему вместе искупаться.

Вдруг Сократ схватил подростка, опустил с головой под воду и продержал его так несколько минут. А потом разжал руки. Юноша вынырнул и жадно вдохнул воздух. Сократ спросил его: «Чего тебе больше всего хотелось под водой?» Парень воскликнул: «Воздуха!»

Сократ сказал так: «Именно в этом и заключается секрет успеха. Ты добьешься его, только когда он будет нужен тебе словно воздух. Другой тайны здесь нет».

Я могу с уверенностью сказать одно: история любого реального успеха начинается с мечты. С желания дойти до вершины, которая кажется недостижимой.

Я впервые начал мечтать об успехе, когда мы с братом и родителями вышли из самолета, который перенес нас из старой квартиры в Советском Союзе в наш новый дом в США. Вещей у нас было совсем немного. Из денег у меня в кармане лежали лишь те самые 17 центов, чтобы отправить письмо домой лучшему другу. Будущее казалось туманным, но я был в восторге от перспектив, которые открывались передо мной. Я верил, что переезд станет первым шагом на пути к достижению американской мечты.

Каждый видит успех по-разному. Не позволяй чужим людям сбить тебя с пути.

Прошли годы, и я многого добился в жизни. Прошел путь от успешного продавца до основателя одной из ведущих компаний по кредитованию недвижимости. Теперь бизнес расширен и включает в себя издательскую деятельность, кинокомпанию, агентства по представительству спортсменов и знаменитостей. Многие люди, которые желали мне добра, раньше говорили, что это невозможно.

Главное – не позволяй чужим людям сбить тебя с пути. Если мнения других достаточно для того, чтобы ты опустил руки... Возможно, ты не совсем готов к успеху. Не готов к тому, чтобы идти к своей мечте.

Понятно, что к успеху надо идти не один день.

У каждого преуспевающего человека за плечами, как правило, несколько неудачных лет. Возможно, ты – один из тех счастливицков, кому удалось быстро добиться успеха. Но большинство людей идут к своим целям медленно и верно.

Один из важнейших уроков, который я извлек из жизни успешных людей, – здесь нет финишной черты. Даже если ты многого добился, ни в коем случае не думай, что это конец

истории. Иначе это приведет к гордыне и самоуспокоенности. Твое отношение к успеху во многом определяет то, насколько долгим он будет.

Окружи себя людьми, которые амбициознее тебя

2. Ставь перед собой большие цели – по ним тяжелее промазать

О чем бы ты ни мечтал – мечтай о большом

Чтобы двигаться вперед, надо *мыслить масштабно*.

Я приехал в Америку в 1991 году и сразу же понял, что это страна, где люди мыслят глобально и умеют заглядывать в будущее. Я стал иначе смотреть на многие вещи и попытался перенять лучшие качества у таких успешных людей, как Генри Форд, Рэй Крок, Билл Гейтс. Среди многих других черт их объединял ряд общих характеристик – абсолютная уверенность в своих силах, доскональное понимание своей индустрии, ее проблем и способов их решения, а также философия «стакан наполовину полон». Они, как и многие другие успешные предприниматели, всегда отдаются делу без остатка и принимают смелые решения.

Говоря о тех, кто мыслит масштабно, я всегда вспоминаю историю Амадео Джаннини – бизнесмена из Сан-Франциско начала XX века. Он начал предпринимательскую деятельность с открытия салуна, где его клиентами были скромные, трудолюбивые иммигранты, которых больше нигде тогда не обслуживали. Вскоре произошло Великое землетрясение 1906 года. Дома вокруг превратились в руины. Но вместо того чтобы уехать, как поступили многие, Джаннини решил помочь местным жителям восстановить их дома, давая ссуды. Он заявил, что Сан-Франциско станет первым городом, которому удастся восстать из пепла.

Многие местные банки были разрушены и не могли выдавать кредиты. Тогда Джаннини поставил на улице две бочки и положил на них доску. Там он начал собирать депозиты и давал ссуды местным компаниям на реконструкцию, веря людям на слово. Ему удалось поднять местную экономику. Тогда никто и предположить не мог, что эти кредиты и депозиты станут основной частью портфолио будущего «Bank Of America» – одной из ведущих финансовых организаций мира.

Кредитную систему изобрел не Джаннини. Однако его заслуга в том, что он увидел открывшуюся перед ним огромную возможность и тут же ринулся к ней, мигом перекинув доску через бочки. Ему удалось найти масштабный успех там, где все уже сдались, считая это невозможным. И добился этого за счет своего ума и скорости принятия решений.

Он не думал о том, как заново вставить стекла в своем салуне. Он думал о том, как спасти экономику города – и благодаря этому заложил фундамент банковской империи. Многие считали, что он добился невозможного, потому что не боялся мыслить глобально.

Должен признаться, что в начале моей карьеры было мало каких-то грандиозных поступков. Но мой подход, как правило, приносил плоды.

Деловые люди часто советуют держать в голове некую большую идею – нечто особенное. Но я считаю, что любой план или цель должны быть основаны на амбициозном подходе. Мысля приземленно, ты не научишься ставить перед собой по-настоящему серьезные задачи и не добьешься значимых результатов.

У тебя должны быть настолько глобальные цели, что тебе будет неудобно рассказать о них даже друзьям.

Марк Цукерберг видел перед собой большую цель. В 2004 году ему было только 19 лет, он учился на втором курсе Гарварда. И вот он бросил клич в студенческом общежитии. Ему были нужны соратники для того, чтобы реализовать свою идею – создать социальную сеть для общения.

Так они основали Facebook. Теперь состояние Цукерберга составляет 51,5 миллиарда долларов, Дастин Московитца – 9,8 млрд, Эдуардо Саверина – 7,2 млрд, Криса Хьюса – 450 млн, а Эндрю Макколлума – 18 млн. Юность и нехватка опыта не стали для них преградой. А те, кто тогда не откликнулся на призыв Марка, остались сидеть на диване или пошли в бар, так теперь на диване и сидят. Так что никогда не бойся попробовать что-то новое.

Любители построили ковчег, а профессионалы – «Титаник».

Когда я делал первые шаги в банковском бизнесе, то мечтал стать лучшим. Я хотел быть финансистом номер один из 550 тысяч специалистов в области кредитования в США. Это была амбициозная цель, и я поделился ею лишь с несколькими людьми, потому что знал: многие считали эту цель недостижимой.

То же самое относится ко всем сферам моей деятельности. Если ты хочешь стать лучшим спортивным агентом, то должен идти к тому, чтобы у тебя была безупречная репутация. Она позволит работать со спортсменами, которые сами к тебе потянутся. Они поймут, что ты вызываешь доверие и никогда их не подведешь. Вообще мой совет: если ты к чему-то стремишься, то трудись, пока не станешь номером один в этой области.

Работай до тех пор, пока твои кумиры не станут твоими конкурентами.

Я всегда призываю своих менеджеров и остальных сотрудников «Gold Star» искать инновационные идеи. Здесь нет никаких ограничений. Конечно, некоторые из совсем уж невероятных предложений трудно воплотить в жизнь. Но именно такой подход к делу ведет к ошеломительным результатам.

И тут мы сталкиваемся с любопытным феноменом: ты учишься раздвигать горизонты, и нет предела твоему полету мыслей. Используй это в повседневной жизни, и я гарантирую – в конечном счете ты научишься размышлять масштабно. Постоянно напоминай себе:

«Сегодня я сделаю то, что не хотят делать другие. Для того, чтобы завтра я мог делать то, чего не могут позволить себе остальные».

Не стремись быть лучшим. Старайся стать лучше, чем вчера

3. Бей точно в яблочко

Думай о будущем, живи в настоящем, учись у прошлого

Ты повысишь шансы на успех, если четко поймешь свои жизненные интересы.

Неразборчивость часто мешает успеху. Люди ввязываются в то, к чему они не очень готовы. У них есть интересная идея, но они не продумывают ее до конца. И приходят к тому, что теряют смысл идеи и не понимают, в каком направлении им двигаться дальше.

Не зная пути, очень легко потеряться. Что мешает идти к цели, будь это быстрый или долгосрочный проект. Я часто напоминаю людям, что бесцельный человек всегда будет топтаться на месте. Если ты не видишь будущего, то останешься в прошлом.

На заре карьеры я допустил ряд ошибок. Желания у меня было хоть отбавляй, но я не понимал, как достичь желаемого результата. Мне не хватало терпения, из-за чего я упустил из виду несколько фундаментальных составляющих успеха.

**Чем упорнее ты работаешь, < < <
> > > тем больше тебе везет**

А еще мне пришлось заново определять, чего я хочу от жизни. Построить успешную карьеру или финансово обеспечить себя в юном возрасте? А если всё вместе, то как это совместить? Но едва я четко расставил приоритеты, сразу понял и свою цель, и как ее достичь. Дела пошли в гору. Мне больше не пришлось возвращаться к этому вопросу.

Многие начинают свой путь с четко поставленной задачи. Но затем она становится туманной. Известный тренер команды по американскому футболу «Даллас Ковбойз» Джимми Джонсон перед одним матчем дал прекрасный совет своим игрокам.

Он сказал им, что если положить доску от одного края раздевалки до другого и пройти по ней, то никто не упадет. Ведь концентрация будет на том, чтобы идти по доске. Однако положи ту же доску на высоте десятого этажа, лишь немногие смогут на ней удержаться. А все потому, что они сосредоточатся на том, чтобы не упасть. Дело в концентрации. Кто сыграет более собранно, тот и победит.

Джонсон попросил своих игроков не обращать внимания ни на болельщиков, ни на журналистов, ни на возможное поражение. Вместо этого он сказал им сосредоточиться на каждом игровом эпизоде, будто они находились на тренировке.

«Ковбои» услышали слова своего наставника. В тот день они одержали уверенную победу. Именно благодаря такому подходу Джонсон и его команда победили в двух Супербоулах.

Кому-то удается расставить приоритеты лучше других. Они с самого начала ясно видят свою цель. Знают, как ее достичь. Это позволяет им сосредоточиться на цели, не расплывая внимание. Однако у остальных могут возникнуть проблемы с этой, казалось бы, простой задачей.

Общаясь со многими людьми, сотрудниками, клиентами из мира кино и спорта, я всегда интересуюсь их краткосрочными и долгосрочными планами.

Советую им кратко изложить их на бумаге, а затем перечитать пару дней спустя. Зачастую они видят, что их первоначальный план на самом деле не столь очевиден, как им казалось. Это дает им возможность еще раз его переосмыслить. Это мощное упражнение, которое применимо как в работе, так и в личной жизни.

Далеко не все разделят ваши жизненные приоритеты. Иногда можно столкнуться с непониманием близких. Это не важно. Твою жизнь они за тебя не проживут.

Время – деньги

4. Не будь бараном в стаде

Нехватка времени – это лишь неправильно расставленные приоритеты

Постарайся избежать этой *ошибки*, мой друг.

Приоритеты – это не просто список дел на день. Это скорее вещи, которые важны для нас в профессиональном и личном плане. Они помогают ставить перед собой цели и разрабатывать алгоритм по их достижению. Когда мы сосредотачиваемся на своих приоритетах, это помогает нам быть более гибкими на пути к успеху.

«Быть лучшим» – основной приоритет для многих, включая меня. Это идет с тех пор, когда я в 16 лет пошел на свою первую работу. Многим говорю, что мое главное правило – не быть номером два. Но неотъемлемая часть этого процесса – терпение и самосовершенствование до максимально возможного уровня. Не всегда нужно быть лучшим. Гораздо важнее стать лучше, чем ты был вчера.

Я не задавался целью быть самым умным. Мне всегда хотелось смотреть на мир без шор и воспринимать все, чему меня могли научить наставники и коллеги.

Для мамы нейрохирурга Бена Карсона самым главным было образование сына. Соня Карсон, малограмотная женщина всего с тремя классами школы за плечами, вышла замуж в 13 лет. Оставшись без мужа, воспитывала сына в нищете. Но хотела для него лучшей участи, поэтому заставляла мальчика читать по две книги в неделю. Со временем он понял ее приоритеты, окончил медицинский факультет, издал несколько книг и даже выставил свою кандидатуру на пост президента США. Соне Карсон хватило одного абонемента в библиотеку для того, чтобы вырастить нейрохирурга. Никогда не надо недооценивать силу человеческого мозга.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.