

Алексей
Паламарчук



СТАТЬ САМЫМ
КРУТЫМ
«ЕНОТОМ»

Алексей Паламарчук

Стать самым крутым «Енотом»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63936971

ISBN 9785005318459

Аннотация

К успеху стремится каждый из нас, но только как его достичь, не сломав себя, и выбрать именно свой путь? В книге подробно и просто описываются жизненные законы, существующие в нашем мире, которые помогут найти правильные ориентиры и добиться успеха максимально быстро и комфортно в любой жизненной сфере. Какие бы цели вы ни имели, здесь вы найдете базовые знания, как можно достичь их, и поймете, что всё это работает на протяжении уже многих лет.

Содержание

Предисловие	5
Глава 1	16
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Стать самым крутым «ЕНОТОМ»

Алексей Паламарчук

*Воображение важнее знания. Знания
ограничены. Воображение всеобъемлюще.
Альберт Эйнштейн*

*Корректор Екатерина Федорова
Дизайн обложки Ольга Третьякова*

© Алексей Паламарчук, 2021

ISBN 978-5-0053-1845-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Эта книга – результат наблюдений за очень простыми и в тоже время удивительными явлениями и событиями, которые нас окружают и следуют рядом на протяжении всей нашей жизни. Уверен, каждый из нас неоднократно встречался и, вероятно, даже отмечал для себя многое из того, о чем будет рассказано дальше. Но в суматохе забот, стремлении достижения жизненных целей, да и просто решения вороха бесконечных мелких и побольше проблем нам совершенно некогда остановиться и просто увидеть то, что, возможно, мы ищем всю жизнь.

Нам с самого рождения объясняют, что нужно постоянно к чему-то стремиться, бежать и, главное, соответствовать образу победителя, который получает на финише этой гонки все дары и блага. Признаюсь – я один из таких бегущих людей, стремящихся к достижению своих (и не только) целей, и в этом стремлении прошедший разнообразные курсы саморазвития и прочитавший десятки книг. Несмотря на то, что в некоторых книгах и курсах действительно есть очень здравые и полезные советы, большинство их объединяет одна общая мысль: «ПОМЕНЯЙСЯ, и ТЕБЕ БУДЕТ СЧАСТЬЕ».

Этот уже привычный посыл напоминает известный анекдот, в котором «грустные зайцы пришли к мудрому филину за советом, как сделать свою жизнь лучше, а тот в ответ по-

советовал им стать ежиками, поскольку у тех есть колючки».

Данной, на первый взгляд, комичной ситуацией часто можно описать многие постулаты и установки, которые звучат и сопровождают нас с детства всю сознательную жизнь. С точки зрения стратегии многие из них действительно могут быть верны. Как и в случае с зайцами, обладание другим набором личных качеств, возможно, повысило бы эффективность того, что мы делаем. Но здесь возникает главный вопрос: «КАК Я МОГУ ПОМЕНИТЬ СЕБЯ, ЕСЛИ ЭТО И ЕСТЬ Я?». То есть, используя набор данных мне личных качеств, необходимо эти же качества изменить. Это все равно, что, подобно литературному герою барона Мюнхгаузена, самому себя вытащить за волосы из воды. Это вдвойне сложно, учитывая, что личные качества нашего «Я» не всегда открыты нам для понимания, поскольку живут в нашем подсознании.

Я знаю немало людей, которые проходили курсы, читали книги и в итоге говорили о том, что приобретенные знания станут источником их нового развития, а некоторые убеждали, что полностью изменились и теперь кардинально преобразуют свое мировоззрение. Как правило, совсем немного требуется времени, чтобы эмоциональный всплеск прошел и они вошли в привычную колею своих мыслей и дел.

Почему так происходит? К тому моменту, когда у нас возникает желание взяться за книгу по саморазвитию, наша «внутренняя память» настолько заполнена записанными

и отработанными процессами, которые безусловно определяют наше поведение, что любая информация воспринимается нашим мозгом, как «белый шум».

Именно эти знания, которые крепко прописаны в нашем личном подсознательном «компьютере» под названием «человеческий разум», привели нас сюда, где мы держим в руках или слушаем эту книгу. Они не раз спасали нас от неприятностей, подбирая подходящие слова в нужный момент, формируя отношения с людьми вокруг, выбирая правильный путь и делая десятки тысяч действий, которые сохранили нас до сегодняшнего момента. Мы вместе «набивали шишки», получали опыт, ошибались, разбирались в человеческих отношениях – так скажите, почему наш разум (а как вы знаете, он часто решает без нашего осознанного участия) должен вдруг довериться не своему внутреннему «родному» голосу, а совершенно незнакомому автору очередной обучающей книги?

Поэтому, пока вы познаете и изучаете новые идеи о том, как себя изменить, ваше сознание верит, что так и будет. Но как только вы откладываете книгу и ваши мысли отвлекут обычные заботы, ваше подсознание быстро вернет все на проверенные и безопасные для вас способы существования.

Признаться, часто с таким подходом можно согласиться, ведь никто не может гарантировать, что после попыток внутренних изменений ваша жизнь станет лучше. Многие ин-

струменты по саморазвитию совершенно не учитывают место, время, ситуацию и могут не только быть бесполезными, но и серьезно навредить.

Например, лидерство и умение вести за собой – одни из тех хрестоматийных качеств, которыми, следуя многим методикам по саморазвитию, должен обладать успешный человек. Однако в условиях неопределенности и тем более незнания направления движения человек, обладающий харизмой, способен привести своих последователей к серьезным проблемам. Страх потерять лидерство при отсутствии понимания происходящего приводит к обману, который, вскрываясь через определенное время, способен низвергнуть лидера с уровня, где он обладал почетом и уважением.

Представьте руководителя, который заблудился в лесу вместе со своим коллективом. Его знаний недостаточно, чтобы ориентироваться в незнакомом месте, но уверенность в необходимости быть лидером в любой ситуации приводит к тому, что он определяет маршрут движения. Когда указанная им дорога оказывается неверной, команда зашла в лес еще дальше, люди проголодались, устали и отчаялись, его образ наверняка будет «уничтожен» и, скорее всего, не возродится, даже после того, как всех найдет и выведет из леса команда спасателей.

Выходит, лидерство и безусловная уверенность в себе являются отличными личными качествами только примени-

тельно к конкретной окружающей среде и поэтому не являются универсальным поведением, приводящим к успеху во всех ситуациях.

Также не однозначно все и с теми личными качествами, которые введены в категорию отрицательных или как минимум «непопулярных». В частности, сомнение и страх – то, что обычно «подлежит искоренению» на большинстве курсов личностного роста. Однако если посмотреть объективно, все становится не столь однозначным. Эти, как и многие другие, личные качества даны нам природой неслучайно и в зависимости от времени и места могут выстроить наиболее верную линию нашего поведения.

Например, страх встретить льва в саванне или медведя в тайге сбережет самое дорогое, что у вас есть, – вашу жизнь. Можно прослыть отчаянным смельчаком, если регулярно испытывать судьбу, оставаясь ночевать в местах, где такая встреча не редкость. Но насколько оправдано рисковать своей жизнью и всем тем, что вам еще предстоит в будущем, ради такой общественной оценки? Вы вряд ли оставите свой месячный заработок на видном месте, если будет хоть незначительный риск его потери. Такой поступок никто не назовет смелым, скорее неразумным, потому что мы склонны беречь то, что у нас есть. Жизнь несравненно дороже любых материальных средств, и страх является тем средством, которое призвано ее беречь.

По сути, страх дает возможность избежать тех поступков,

которые могут причинить нам вред. И в этой связи в опасных или неблагоприятных ситуациях это полезное для нас качество.

Сомнение – еще одно «защитное» свойство, способное уберечь от опрометчивых действий. Нас часто призывают не сомневаться и уверенно двигаться вперед – делать шаг в неизвестность, например, создавая собственное дело, кардинально меняя место жительства или круг общения. Окружающее нас информационное поле пестрит историями известных личностей, которые «бросили все и начали с чистого листа», добившись значимых успехов. Нас призывают немедленно последовать их примеру. Но даже если предположить, что в представляемой нам хронологии событий нет скрытых фактов, которые сыграли решающую роль в достижении высоких результатов и о которых сейчас скромно умалчивается, то мы увидим, что описываемые нам истории успеха относятся совсем к небольшому числу людей, многие из которых жили совершенно в иной эпохе.

При всех упрощениях, связанных с тем, что мы не будем учитывать время, место, случайные встречи, удачно сложившейся обстоятельства и т.д., мы знаем про достижения менее одного процента людей из тех, кто последовал примерам и призывам смело изменить свою жизнь. Но нам никто не рассказывает о людях, сделавших смелый, но необдуманый шаг и в итоге лишившихся всего. К сожалению, абсолютное большинство из тех, кто решил стать предпринима-

телем, потерпели неудачу. Многие, кто меняют место жительства, в скором времени возвращаются назад, не найдя себя на новом месте. А те, кто кардинально меняют направление деятельности или круг общения, со временем признают, что допустили ошибку и искренне хотели бы все вернуть назад.

Речь не о том, чтобы избегать собственного развития или не искать лучшие для себя варианты. Вовсе нет! Стремиться к успеху очень важно, но только самоуверенности для результата недостаточно. Сомневаться – значит оценивать различные варианты развития событий и готовиться к ним. В условиях ограниченности данных нам природой ресурсов, таких как жизнь, здоровье и время, это вовсе неплохо.

Эти, как и многие другие, качества даны нам как инструмент выживания, они наши преданные союзники в ситуациях, где нам грозят неприятности или опасность. Пренебрежение ими там, где это необходимо, приводит к печальным последствиям. Однако в условиях построения социальных моделей, когда личные качества человека стали средством управления и поэтому в меньшей степени ориентированными на его личную пользу и эффективность, мы готовы не только пренебрегать, но и сознательно нести себе вред и даже приносить себя в жертву, лишь бы соответствовать навязанным образам.

Вероятно, поэтому наш разум крайне осторожно относится к любым попыткам внутренних преобразований, особен-

но если они продиктованы извне текущими общественными призывами.

Наш мозг является хранилищем результатов многовековой эволюции, он пропитан знаниями, умениями и интуицией тысячелетий. Он действует для нашего блага, решая одновременно тысячи задач, без четких указаний с нашей стороны. Пример тому – дети. Ребенок начинает развиваться еще до рождения, затем учится ходить, говорить, действовать. Он знает, что нужно делать, чтобы быть более эффективным. В нем уже есть эти знания. Он оценивает окружающий мир и сам берет из него то, что помогает ему развиваться.

Как бы ни было странно, но те правила социума, в которые мы погружаемся после рождения – младше, изменчивее и далеко не столь совершенны, как мы сами.

Если так, то что же в этой ситуации способно повлиять на наш Разум, чтобы заставить его прислушиваться к внешним советам и тем более серьезно меняться? Способы есть, но почти все они связаны либо с кардинальным изменением окружающей среды, либо требуют специальных методик, длительного времени и упорства.

Но есть еще возможность – напоминать нашему сознанию о тех знаниях, которые уже заложены в нас, чтобы с помощью них достигать того, чего мы искренне желаем. Исходите из того, что ваш разум желает вам добра и, как прилежный ученик, стремящийся выполнить задачу «на отлично», готов

максимально использовать все, чему его научила Вселенная с этапов зарождения человечества.

Как возможно напоминать об этом? На самом деле не так сложно, как может показаться на первый взгляд. Ключи к открытию тех знаний, которые дают ответы на самые важные для нас вопросы, находятся вокруг нас. Они обращают на себя внимание повсюду в виде ярких визуальных образов, природных явлений и событий. Неслучайно вся история развития человечества связана с наблюдением за тем, что происходит вокруг, осознанием сути этих событий и использованием полученных выводов в дальнейшем для достижения своих целей.

Умение видеть, разгадывать и наполнять смыслом происходящее вокруг нас – удивительное качество, подаренное нам природой. Вы, вероятно, замечали, что даже в простых жизненных ситуациях объективно оценивать и прогнозировать положение дел «со стороны» нам гораздо проще, чем разобраться в себе – своих чувствах, мотивах и действиях.

Это умение может стать для вас одним из наиболее полезных инструментов на пути к тому, чтобы ваши мечты стали реальностью, а вы ощутили чувство внутреннего спокойствия и гармонии.

Дело в том, что наш многогранный мир, несмотря на свое бесконечное разнообразие, подчиняется одним и тем же законам. С рождения человеческой мысли мы разгадываем их, описываем в научных трудах и учебниках, обучаемся

в школах и университетах, развиваем на их базе технологии и строим комфортный для себя мир. Станным образом эти законы Жизни настолько универсальны, что ровно также действуют применительно к нашему поведению, решениям, действиям. Если видеть и ориентироваться на это, можно начать «жить в потоке», достигая своих целей легче, проще, быстрее и с меньшими усилиями.

Мы хорошо знаем базовые физические законы, используем их, когда строим дома, создаем инфраструктуру, готовимся в плавание или к подъему в горы. Мы знаем, что вода замерзает при низкой температуре, камень с горы покатится вниз, а огонь плавит металл. Для нас это настолько очевидно, что никому не придет в голову оспаривать это. Также однозначно действуют законы Жизни, не только в природной, но и в окружающей нас социальной среде, а мы с непоколебимым упорством часто пытаемся их оспаривать, набравшись сиюминутных (по меркам Вселенной, конечно) взглядов.

Эта книга – описание некоторых универсальных Жизненных законов, которые уникальным образом соответствуют совершенно непохожим ситуациям и явлениям. Вселенная сделала нам волшебную подсказку – дала возможность наблюдать в окружающем нас мире правила наиболее эффективных действий, знания о которых уже есть в нас, но спрятаны под грузом потоков информации и текущих общественных псевдоидей.

Научиться видеть их – все равно что подсказать внутрен-

нему себе, который ведет нас по жизни, правильные ориентиры для самой комфортной и быстрой дороги к успеху в любой жизненной сфере.

Всякое мастерство, искусство и знание берут начало в природе.

Гиппократ

Глава 1

Звери в лесу

Вы когда-нибудь были в лесу, тайге или саванне? Вероятно, хотя бы раз в жизни с вами это случилось. Никогда не ловили себя на мысли, насколько логично и продумано все устроено? Логично настолько, что невольно ощущаешь себя лишним или как минимум гостем в таких местах. Как бы осторожно вы ни двигались, здесь практически невозможно оставить свое присутствие незамеченным. Крайне сложно сделать хотя бы шаг, чтобы не нарушить созданную природой гармонию, поскольку в окружающем лесном ландшафте просто нет свободных мест, которые бы остались незанятыми кем или чем-либо. При этом даже в самой многообразной биологической системе нет ничего избыточного. Миллионы отдельных элементов распределяются таким образом, что, дополняя друг друга, создают цельную картину, на которой нет ни «белых пятен», ни «наслоений».

Природные территории – уникальные по своей многогранности и гармоничности структуры, существующие сотни, тысячи, а иногда десятки и сотни тысяч лет. Все участники такой экосистемы постоянно взаимодействуют и одновременно соперничают между собой, уравнивая друг друга в непрерывной биологической гонке на выживание и под-

держивая тем самым баланс сформированного естественно-го порядка.

Вспомните или представьте, что вы в лесу. Если вы мысленно оглянитесь вокруг, то легко определите размеры, цвет, внешнюю форму окружающих вас объектов. Но если вы спросите себя, кто из них более важен, а кто второстепенен для поддержания общей гармоничной картины окружающего мира, однозначно ответить будет не так просто. Например, практически незаметный ручей может поддерживать жизнь целой березовой рощи, а исчезновение какого-то одного вида насекомых привести к полному изменению всей лесной фауны.

Удивительно, но каждый из элементов этого сложного биологического порядка, независимо от своих размеров, внешних признаков и поведения, одинаково ценен для поддержания текущей природной структуры. От муравья до медведя, от травы до высоких деревьев – каждый «играет» свою уникальную роль и каждому природой дан набор качеств, для того чтобы данная роль могла быть сыграна наилучшим образом. В данном случае важно не то, насколько значимой кажется роль изначально, а насколько ярко и качественно она сыграна. Поэтому при всех своих различиях лесные обитатели находятся в равных условиях и используют данные природой качества таким образом, чтобы они в итоге приносили им максимальную пользу. И здесь абсолютно не имеет значения, каким именно способом достигается ре-

зультат. В их действиях нет ничего лишнего и надуманного – все подчиняется только задачам прагматичности и эффективности. Независимо от среды обитания, однозначно действует правило: хочешь выжить и добиться успеха – живи с учётом места и используй свои лучшие качества. Так живут все обитатели любой многогранной экосистемы, созданной природой.

Мы часто олицетворяем свой окружающий нас мир с природной средой: «каменные джунгли» – говорим мы, а себя видим героями этой среды обитания. И это логично, ведь мы создаем и развиваем свою действительность по подобию мира, в котором жили на протяжении нескольких десятков тысяч лет в неразрывной связи с окружающей дикой природой. Наши далекие предки не только учитывали и использовали то, что их окружает в тайге, джунглях, тундре или пустыне, но и принимали на себя выявленные закономерности, копировали их, создавая на основе «природных правил» собственные модели поведения уже в своей социальной среде.

Конечно, за это время существенно изменились внешние формы наших достижений, способов и инструментов, которые мы используем. Общественное развитие внесло серьезные коррективы в наше поведение, существенно снизив уровень агрессии, жестокости, прямолинейности и добавив социальных правил в виде церемоний и манер общения. Но суть при этом осталась прежней. Мы ищем пропитание, строим жилища, укрываем себя одеждой, использу-

ем украшения и внешние атрибуты, живем общественной жизнью, выбираем партнеров, растим потомство, соперничаем, объединяемся с союзниками и противостояим противникам. Проходя через все эти события, мы испытываем те же чувства и эмоции, что и люди, жившие тысячи лет назад. Именно наши чувства и эмоции являются главными факторами, определяющими наше поведение, наш выбор и решения, которые мы принимаем. И в этом смысле мироощущение прародителей современного мира, живших в природной среде, принципиально мало чем отличается от нашего. И это неслучайно. Несмотря на массу технологичных изменений, по факту в окружающем нас ультрасовременном обществе продолжают действовать те же принципы, что и в дремучем лесу тысячу лет назад.

Универсальность жизненных правил, одинаково действующих и в лесной среде, и в мегаполисе, кажется невероятной. Но в действительности это удивительное свойство окружающего мира абсолютно реально. Умение увидеть базовые принципы, которые лежат в основе всех экосистем, в том числе нашего социума, пройдя при этом через пелену искусственно созданных стереотипов, дает совершенно иное восприятие происходящего вокруг и помогает создавать свою стратегию действий на основе реальных, а не мнимых ориентиров.

Первое универсальное правило, на котором мы остановимся в этой книге, состоит в том, что все биологические си-

стемы развиваются за счет эффективности своих «обитателей». Рост эффективности лежит в основе эволюции, интеллектуального, технологического, культурного и общественного развития.

Эффективность – это вектор, а точнее, шкала, определяющая возможность достигать желаемых результатов. Чем выше эффективность, тем большие результаты могут быть достигнуты. Поэтому высокая эффективность является ключевым признаком каждого живого существа, достигающего успеха внутри системы, в чем бы этот успех ни проявлялся – выживании, продолжении рода, финансовом успехе, карьерном росте или счастливой личной жизни.

Что же подразумевается под понятием «эффективность»? В данном случае эффективность – это максимальное использование данных нам природой качеств в той среде, где мы находимся.

«Вернемся» в лесную чащу. Здесь живут совершенно разные звери. Каждому из них природой даны особенные качества для того, чтобы достигать целей, связанных с выживанием и оставлением потомства. Согласитесь, выживание в агрессивной внешней среде и расширение своей популяции в этих условиях можно смело считать отличным результатом. Наверняка при этой фразе ваше сознание привело в пример небольшое травоядное животное, с трудом выживающее в окружении хищников. Однако не так все просто. Успех зависит не от того, какими качествами обладает тот

или иной представитель животного мира, а насколько хорошо эти качества используются в окружающей его среде.

Например, бурый медведь. Это сильный зверь, отлично адаптированный к жизни в тайге. Он обладает силой, позволяющей охотиться на крупных животных, которых много в таких местах, быстро передвигается, плавает и лазает по деревьям. У медведя слабое зрение, и он плохо держится на глубоком снегу, но у него есть густая шерсть и анатомические особенности для того, чтобы пережить голодное и холодное зимнее время. Эти качества, безусловно, делают медведя эффективным в условиях больших лесных массивов, где ему легко скрываться, находить пищу и растить потомство.

Или волк, у которого отличное обоняние и слух, сильные ноги и острые зубы. Все это помогает ему находить пропитание не только летом, но и зимой, преодолевая многокилометровые расстояния, двигаясь по следу потенциальной добычи. Заяц может достигать скорости в 70 километров в час, меняет окрас шерсти в разное время года, имеет очень чуткий слух, крайне осторожен и скрытен. Жираф имеет двухметровую шею и длинный язык, с помощью которых добирается до самых недоступных листьев на дереве. Благодаря особому строению уха сова улавливает самые незначительные шорохи, а ее мягкое и рыхлое оперение делает полет совершенно бесшумным для незаметной охоты ночью.

Каждый из этих обитателей обладает своим набором ка-

честв, данных с рождения и отточенных в течение жизни. По сути, это их индивидуальный набор инструментов, умение пользоваться которым обеспечивает успех в окружающей их экосистеме. Как мы уже отмечали, между обитателями одной природной среды идет постоянное соперничество за выживание. Победитель в этом соревновании никогда наверняка не известен. Потому что дело не столько в качествах, сколько в умении их применять эффективнее, чем применяют свои качества окружающие. Тигр, безусловно, сильнее косули, но если она двигается быстрее его, максимально используя внешнюю среду – она будет жить, а тигр погибнет от голода.

Неудивительно, что в этой биологической гонке победителем часто становится не самый заметный или сильный, а какой-нибудь маленький, неприметный зверек, максимально адаптировавшийся в окружающей среде.

Прибывший в Австралию заядлый охотник Том Остин в октябре 1859 года выпустил двадцать диких кроликов в принадлежавший ему Бэрвон-парк, чтобы разнообразить пейзаж и создать себе возможность охотиться на них в последующем. Он посчитал, что выпуск небольшого количества кроликов в дикую природу не нанесет вреда и поможет обеспечить мясом в дополнение к охоте. Как позже выяснилось, для кроликов в Австралии оказались идеальные условия. Обширные равнины с богатой растительностью стали для них прекрасным местом обитания, а теплый климат поз-

волял давать потомство несколько раз в год. Их качества, которые давали возможность ежедневно бороться за свое существование в Англии, соперничая в навыках с другими обитателями той местности, в Австралии оказались вне конкуренции. В результате кролики вытеснили из завоеванных ими территорий «коренных жителей», среди которых некоторые виды кенгуру и травоядных животных. К тому же в этих местах не оказалось крупных хищников, которые представляли бы опасность для кроликов. Когда для исправления ситуации в Австралию привезли естественных врагов кроликов: лисиц, хорьков и горностаев, ситуация только усугубилась. Завезенные хищники предпочитали не гоняться за шустрыми зверьками, а охотиться на более медленных местных животных.

Кролики максимально проявили присущие им качества в тех благоприятных условиях, в которых оказались, и в итоге их экспансия в Австралии стала самым быстрым распространением млекопитающего вида в известной истории. По факту этот внешне совершенно не агрессивный зверек стал настоящим захватчиком, гораздо более опасным для целого континента, чем любой из известных хищников.

Безусловно, это далеко не единственный пример того, как эффективное использование присущих от природы признаков приводит к колоссальным достижениям. Казалось бы, все очень просто, и мудрая Вселенная (Высший разум, Прародительница, Всевышний, Учитель – что вам ближе

и понятней) очень отчетливо и доступно, что называется, «на картинках», показывает пример наиболее разумного поведения, суть которого заключается в максимальном использовании доступных нам личных особенностей в условиях сложившейся внешней среды. Почему же тогда мы не замечаем этих примеров либо игнорируем их? Вместо этого настоятельно стараемся измениться, наделив себя теми чертами личности, которые считаем необходимыми для достижения успеха.

Дело в том, что над базовым – очевидным жизненным правилом – мы сами создали надстройку социального восприятия, где вместо описания происходящего с позиции эффективности дается оценочная характеристика события, основанная на текущих общественных ценностях. Поэтому значимость приобретает не само действие, а оценочное суждение о нем. Именно это описание в дальнейшем подается как реальность, закономерность и даже истина и ориентир при принятии последующих решений. Конечно, такая подмена сильно путает наш разум и уводит от адекватной реакции на происходящее вокруг.

Важный момент для понимания – у всех данных природой качеств нет оценочного оттенка: «добрый, злой, смелый, трусливый, хороший, плохой, главный». Все эти характеристики придуманы людьми и не имеют никакого отношения к реальному положению дел. Суслик не страдает от осознания себя сусликом, а волк не гордится своей злостью. Лев –

царь зверей только в нашем представлении, другие звери об этом вообще не догадываются. Лиса не придумывает хитроумные уловки, а филин не обладает особой мудростью. Они просто такие как есть и стараются максимально использовать то, чем их наделила природа, не гордясь, не хвастаясь, не преувеличивая и не принижая эти качества, не называя их достоинствами или недостатками. Предельно простая и понятная модель, созданная Вселенной и существующая во всех живых системах.

В полной мере это относится и к окружающей нас общественной среде, где действуют те же правила – каждый из нас обладает набором личных и профессиональных качеств, которые позволяют достигать успеха. Но вместо того чтобы постараться увидеть и понять эти правила, объективно оценить их и по максимуму использовать для собственного блага, мы исказили картину мира, описав его по собственному пониманию.

Сначала мы наделили животных качествами и придали этим качествам оценочный оттенок. «Волк ест зайцев, овец, оленей» – значит он злой и жестокий. «Заяц убегает и прячется – он трусливый», «Лиса охотится незаметно – она хитрая и коварная». «Мудрый», «отважный», «справедливый», «благородный», «хитрый», «смешной», «забавный» – какие только качества мы ни придумали для описания животных. В тоже время в подобных описаниях почти никогда нет слова «эффективный», а ведь это именно то, что имеет реальное

значение для выживания.

Дальше мы переложили эту искаженную модель на окружающий нас мир – он «отважен, как лев; напорист, как носорог; труслив, как суслик» и так далее. Мы определили для себя положительные и отрицательные образы и следом – положительные и отрицательные качества, а также положительные и отрицательные методы достижения собственных целей.

Тем самым цинично «подсунули» нашему разуму, хранящему, ведущему и развивающему нас, ложные ориентиры. Фактически мы нацеливаем его не на эффективные действия для получения желаемых для нас результатов, а на соответствие определенным, как нам кажется, более привлекательным моделям поведения.

Представьте такой совершенно обычный диалог с кем-то из ваших знакомых, а возможно, даже с самим собой:

– У тебя есть мечта, которую ты хочешь достичь?

– Конечно! Я думаю, у всех есть мечты.

– Если бы тебе предстояло выбрать образ животного, которому ты будешь соответствовать, двигаясь к своим целям, кем бы ты хотел быть?

– Сложно сразу сказать, наверное, тигром, львом, волком... ну или пандой.

– Почему?

– Все хотят ими быть.

– Почему?

– Они смелые, отважные, благородные, позитивные.

– Почему ты так думаешь?

– Ну... все это знают...

– Допустим, а кто из них наиболее эффективен?

– Сложно сказать. Наверное, это зависит от ситуации, места и многих других условий.

– А ты хочешь быть эффективным, чтобы получить желаемое?

– Разумеется!

– Тогда как связан выбранный образ с твоими целями?

– Пожалуй, никак....

Желание соответствовать «более красивым» популярным образам, вместо того чтобы думать о том, какие качества у нас есть для достижения стоящих перед нами целей, – это искусственно созданная ловушка. Представьте, если бы волк начал вести себя как медведь, потому что решил, что так «круче», а заяц возомнил себя волком, поскольку тот «брутальнее». Если вы это представили, то, наверное, улыбнулись. Мы понимаем, что при этом их век был бы недолог.

А ведь мы часто ведем себя именно так: вместо понимания своих наиболее сильных качеств, развития их и использования для своей пользы, придумываем или подсматриваем чужие образы, «тянемся» к ним и стараемся примерять на себя.

Почему это плохо? Потому что не имеет ничего общего

с нашей эффективностью для достижения желаний, целей, мечт. К тому же необходимость постоянно соответствовать чему или кому-либо – очень энергозатратное состояние. Мы постоянно сравниваем себя с «идеалом» и стараемся делать то, что для нас совершенно несвойственно. Это потраченная энергия с неочевидным результатом.

Все равно, что заставлять кошку переплывать реку шириной в несколько метров, как это делают многие, внешне схожие с ней животные. Можно быть уверенным в том, что в этом стремлении гарантируется масса потраченных сил и времени, а также большой стресс не только у кошки, но и у нас. В итоге, независимо от того, получится ли убедить кошку плавать или нет, с точки зрения эффективности затраченных усилий полученный результат будет крайне сомнительным, потому, что эти несколько метров воды кошка могла бы перепрыгнуть за пару секунд.

Эта на первый взгляд комичная ситуация по факту иллюстрирует распространенное поведение, когда вместо решения прагматичной задачи максимально быстрым и понятным для нас способом все усилия направляются на изучение и применение некой популярной модели действий, которая на самом деле именно нам совершенно не требуется для достижения желаемого результата.

Также, как в описанной ситуации с кошкой, стремление примерять на себя «раскрученные» образы, их качества и черты характера приводит к большим затратам энер-

гии, отрицательным эмоциям и стрессу. Но главное – это поглощает нашу эффективность, поскольку смещает фокус внимания с того, что для нас изначально имело значение, на то, чтобы наши действия соответствовали неким принятым стандартам поведения, которые, по нашему мнению, более правильные, поскольку вызывают (или вызывали раньше) одобрение окружающих.

Именно эти ориентиры, как правило, не дают использовать присущие нам сильные качества наилучшим образом – так, чтобы они приводили к получению того, чего мы искренне хотим и о чем мечтаем. Причина в том, что у принятого нами «образца для подражания» этих качеств зачастую попросту нет или, как мы полагаем, не должно быть.

Допустим, природа подарила вам очаровательную улыбку и способность легко начинать и без труда поддерживать разговор практически на любые темы, даже с малознакомыми людьми. Эти личные качества могли бы стать для вас эффективным инструментом достижения желаемого. Но в стремлении скопировать успех кого-то из близких или уважаемых вами людей вы принимаете в качестве примера и стиль его поведения, характеризующийся сдержанностью и немногословием. Поэтому ваши природные качества не проявляются и, следовательно, никак вам не помогают.

К сожалению, мы склонны недооценивать то, чем обладаем. И в связи с этим, больше обращаем внимание не на достоинства и связанные с ними возможности, а на собствен-

ные недостатки, точнее, несоответствия между нашими личными качествами и качествами принятого нами образца для подражания. В итоге не результат, а достижение образцовой модели поведения становится главной нашей целью. Сначала мы затрачиваем огромные усилия для того, чтобы приблизиться к выбранному «идеалу», а приблизившись «на несколько шагов», ревностно защищаем достигнутые позиции. Ведь образ – всегда демонстрация. Популярный образ не может быть без признания, и поэтому мы ищем поддержку правильности наших действий во внешней среде. Мы концентрируемся не на себе, а своем соответствии. И тем самым становимся преданными служителями внутреннего культа, который сами и создали, полагая, что наши мечты реализуются, только когда мы будем достаточно соответствовать «успешному образу».

И вместо того, чтобы действовать, по максимуму проявляя наши способности, пытаемся учиться или совершенствовать навыки, которые нам совершенно не свойственны. На этом пути мы теряем силы, время, энергию, но не видим желаемого результата и не испытываем удовлетворения, даже значительно «сблизившись» с признанным для себя «эталонном». И это логично – ведь эти усилия имеют направление, не связанное с вашими изначальными целями и желаниями.

К примеру, вы выходите с работы с мыслью приехать домой, поболтать с дочкой или сыном об их успехах в институте или школе. Ваша цель в данный момент – максимально

быстро и благополучно приехать домой. Вы даже включили навигатор, чтобы сделать это эффективнее. Вы едете за рулем, в мыслях строите планы на завтра. Это ваш внутренний мир со своими целями и планами.

И вот на дороге вас резко обгоняет или даже «подрезает» другая машина. Не задевает, а просто делает резкий маневр перед вашим автомобилем. В этот момент, скорее всего, вы испытаете неприятные чувства обиды и злости, вслух или про себя высказывая все, что думаете про этого «гонщика», либо давите на газ, чтобы продемонстрировать, что он «не на того напал» и вы тоже очень крутой водитель.

Разве такие действия входили в ваши планы? Наверняка нет.

Вы или ваш автомобиль пострадал? Нет.

Или это был человек, который хотел обидеть именно вас, при резком ускорении выкрикивая ваше имя? Скорее всего, тоже нет.

Тогда зачем мы так проступаем? Нас возмущает то, что задет поддерживаемый нами образ, и яростно кидаемся на его защиту, забывая о своих целях на данный момент.

Есть ли в таком поведении рациональное зерно? Конечно, нет.

Без сомнения, каждый из нас легко сможет вспомнить подобные ситуации. Выбирая организацию для профессиональной деятельности, мы исходим из достижения карьерных или финансовых целей, а когда оказываемся на но-

вом месте работы или службы, наши мысли начинают занимать межличностные отношения с коллегами. Мы хотим найти друзей или создать теплые романтические отношения, но оказавшись в кругу потенциальных кандидатов на место близкого нам человека в будущем, вместо выстраивания отношений вступаем в совершенно необязательные дискуссии, где яростно отстаиваем собственные убеждения или взгляды по какой-либо теме, не имеющей прямого отношения к текущему моменту.

В описанных ситуациях и многих других подобных мы изначально ставим понятные, важные и полезные для себя цели, но наша энергия направляется совершенно в ином направлении – на поддержание образа. Неудивительно, что мы не оказываемся там, где хотели оказаться изначально.

Откуда берутся образы, и почему мы становимся их заложниками?

«Правильные» образы для подражания – эффективный инструмент управления сознанием других людей и направления их действий по нужному сценарию для достижения коммерческих, политических или иных целей. Такие цели могут быть глобальными, как поддержание общественного порядка в стране, локальными – для продажи «атрибутов успеха», или совсем частными, касающимися воспитания детей дома или обучения в школе.

Социальные образы – это полностью общественный «продукт». Они создаются в обществе, развиваются, меняют-

ся здесь и исчезают со временем, уступая свое место другим. Ими заполнено все информационное пространство: кино, телевидение, интернет, рассказы и «городские легенды». Нам ставят в пример героев-одиночек, чьи характеры дополнены уникальными положительными и, откровенно говоря, сложно достижимыми качествами. Эти примеры преподносятся как истории успеха и признания. Нас убеждают, что такие модели поведения приведут к достижению того, о чем мы мечтаем, достаточно только стремиться быть максимально похожими на представленных нам героев и учиться у них обладанию теми же личными качествами, что и они.

Выдуманные образы формируют нашу реальную жизнь. Мы увлекаемся идеей соответствовать им и посвящаем этому значительное время и огромные усилия. Даже если мы полагаем, что наш выбор осознан, часто это лишь отражение «раскрученных» социальных идей текущего времени. Стремление к соответствию – очень энергозатратный процесс. Куда уходит эта энергия – очевидно: создателям подобных образов в виде вашего времени, сил и денег. Именно на этом строятся политические, общественные и маркетинговые стратегии.

Если бы волку была дана возможность сформировать стратегию поведения всех зверей в лесу, он бы наверняка внедрил идею о том, что быстро передвигаться травоядным животным несолидно и не престижно. Этим бы он очень упростил себе жизнь. Или, напротив, мелкие грызуны «про-

двинули» бы идею о ношении хищниками колокольчиков на шее, чтобы слышать их издалека. Со стороны эти идеи выглядят полной несуразицей, но в нашей жизни не менее странные послы с похожими целями неплохо приживаются. Иногда они превращаются в идеологии с миллионами приверженцев, главной задачей которых становится сближение со своим идеалом с присущими ему качествами характера.

Конечно, это не имеет никакого отношения к собственной эффективности на пути к достижению своих целей и мечт. Напротив, пока мы поглощены очередными идеями самосовершенствования, вместо того чтобы действовать, используя свои лучшие личные качества, мы теряем бесценное время.

Представьте, что вы оказались на необитаемом острове. Наверняка первое, что вы сделаете после безуспешных попыток вызвать помощь, попробуете определить собственные наиболее сильные качества, которые помогут вам выжить. Если вы хорошо лазаете по деревьям – вы будете искать спелые фрукты, если умеете ловить рыбу – попробуете соорудить нехитрую рыболовную снасть. Если вы сильны в ботанике, скорее всего, попробуете найти съедобные растения. В любом случае вы будете полагаться на свои сильные качества, имеющиеся навыки и умения. Дальнейшее обучение будет касаться именно их развития и совершенствования. В этой ситуации вам и в голову не придет стремиться поддерживать некий популярный социальный образ. Но даже если

такое желание возникнет, на его исполнение просто не будет времени. Время – крайне ограниченный ресурс, и в условиях необитаемого острова это будет очень заметно. В такой ситуации цена потерянного времени слишком высока, а достижение поставленных целей приобретает совершенно иной, жизненно важный смысл. Конечно, каждый в подобных условиях будет стараться использовать отведенное время максимально эффективно.

Однако в нашей обычной жизни мы зачастую полагаем, что набор качеств, которыми мы обладаем, слишком мал для успеха, и ищем возможности для того, чтобы себя «улучшить». И это понятно, ведь окружающий мир нас всячески убеждает в том, что мы пока недостаточно хороши для того, чтобы наши мечты осуществились. Вы вряд ли найдете курсы или тренинги личностного роста, где уже на первом занятии скажут, что вы подготовлены настолько, что не нуждаетесь в каких-либо изменениях. Сколько бы мы ни продвинулись на пути совершенствования, в нас всегда будут поддерживать идею дальнейших собственных, личных изменений. По аналогии с природной средой – стать «львом» или «тигром», изменив собственные, присущие нам качества.

Очевидно, что это уловка, поскольку не могут все обладать одинаковыми качествами, как не могут жить в лесу только волки или только медведи. Такая биологическая среда обречена на гибель. Поэтому эта модель может существовать исключительно в теории, а точнее сказать – в фор-

ме иллюзии. Созданные образы – часть этого мира. Следовать за ними – занятие не только затратное, но и бесперспективное. Образы общественных героев, их личные качества и модные модели поведения сменяются довольно часто. Попробуйте вспомнить кумиров всего десятилетней давности – артистов, политических руководителей, телевизионных героев с миллионами последователей и преданных фанатов. Вряд ли вы сможете вспомнить многих из них. А те, кого вспомните, скорее всего, уже полностью потеряли роль общественных лидеров, а их ранее признанная образцовой модель поведения сегодня будет вызывать недоумение или снисходительную улыбку.

Что важно отметить:

1. Все биологические группы живут в соответствии с общим правилом – добивается успеха тот, кто наиболее эффективный в своих действиях. Это правило универсальное и действует миллионы лет. В полной мере это относится к окружающей нас действительности сейчас.

2. Эффективность в данном случае – это наиболее результативное использование имеющихся у нас качеств в окружающих условиях.

3. Желание и стремление соответствовать искусственно созданным социальным образам, обладающим, как нам кажется, более «успешными» качествами, поглощает нашу эф-

фективность в достижении собственных целей.

Успешный уникальный «Я»

Как использовать универсальное правило природной эффективности для собственного блага? При этом не ломая себя в желании «из зайца стать ежиком».

Важно помнить, что большинство наших действий наш мудрый, обладающий вселенскими знаниями и огромным жизненным опытом Разум выполняет без нашего участия, особенно в новых, неожиданных, непонятных и тем более экстренных ситуациях. Наши поведенческие реакции, мимика, жесты – все, что часто характеризует нас в глазах окружающего мира, также происходит, как говорится, «на автомате». Иногда время на оценку ситуации и размышления есть, но вводных для принятия взвешенного решения недостаточно, и мы в итоге все равно действуем «интуитивно».

Хорошая новость заключается в том, что подсознание, объективно оценивая наши возможности и действуя исходя из правил эффективности, способно приводить к выбору наиболее полезного для нас решения. Плохая – в том, что укоренившиеся и принятые нами в качестве ценностей социальные стереотипы действуют при этом как ложные ориентиры и поэтому сбивают и путают его. Своевременно определить истинные причины собственных действий, чтобы понять, что именно нами движет в конкретной ситуации –

стремление к своим мечтам или подражание навязанному социальному образу, на самом деле не так просто. Особенно когда времени на выбор наиболее логичной реакции совсем немного. Большинству из нас знакомо чувство, когда, анализируя свое поведение в уже прошедшей ситуации, мы с сожалением отмечаем, что поступили не так, как было бы лучше для себя. Особенно когда в тот момент мы действовали неосознанно – «на ощущениях» или эмоциях.

Несмотря на то, что мы действовали «инстинктивно», нельзя обвинять подсознание в том, что наш поступки не имели ничего общего с нашими ожиданиями, поскольку мы сами дали ему ориентиры в виде принятых для себя ценностей и целей. Если все ваши мысли заняты достижением мечты, ваш разум в любой, даже самой неожиданной ситуации будет исходить из этого и выбирать наиболее подходящий порядок действий. Если вас поглощает идея соответствовать какому-либо социальному образу, ваш разум будет исходить из того, чтобы ваши поступки соответствовали этой идее, даже если это уводит вас от того, о чем мечтаете.

Ежедневно мы оказываемся в совершенно разных ситуациях, требующих от нас быстрого приятия решений и выполнения тех или иных действий. Очевидно, что мы не сможем при каждом новом событии обсуждать с нашим разумом все наши действия и реакции (как бы странно это ни звучало), с тем чтобы определять наиболее эффективную модель поведения. Наша задача «договориться с ним» об этом зара-

нее, определить ориентиры, которых он будет автоматически придерживаться, и дать их наглядные образы.

Поверьте, даже с учетом постоянно меняющейся обстановки, обращаясь к таким образам, ваш разум сможет самостоятельно придерживаться выбора наиболее эффективных для вас решений, даже в новых и неожиданных для вас ситуациях.

Как выбрать наиболее эффективную модель поведения, определить наглядные образы, ей соответствующие, и «договориться» об выбранных ориентирах с нашим разумом?

Для начала необходимо ненадолго оторваться от вашей текущей действительности. Представьте, что вы живете в лесу и являетесь одним из его обитателей (далее мы определим каким именно). У каждого обитателя леса есть цель – выжить в условиях окружающего его мира. У вас тоже есть свои цели и мечты. Представьте, что они имеют для вас такой же вес и значимость. Постарайтесь принять условие, что ваши цели имеют особую важность для вас, настолько, что это вопрос дальнейшего существования. Это поможет вам сконцентрироваться на результате, избежать пустых оправданий, и главное, не придумывать искусственных ограничений в методах достижения.

Допустим, что вы приняли это условие и готовы как можно скорее начать действовать. Достижение цели – это путь, по которому вам, как лесному обитателю, предстоит пройти. Для того, чтобы сделать это успешно, вначале необходимо

определиться с ответами на три вопроса:

В чем состоит именно «мой путь» в достижении цели?

Какая действительность меня окружает?

Что мне поможет, а что будет мешать?

Цели очень часто похожи у десятков тысяч людей, потому что, как правило, общество самоформирует критерии успешности и благополучия. Но при всей схожести целей, путь их достижения у каждого свой. Мы много знаем об успехах и достижениях других людей, но еще никому не удавалось скопировать чей-то успешный опыт. Только представьте: за всю свою многовековую историю человечество не создало универсального способа достижения успеха, который можно было бы использовать как пошаговую инструкцию. И причина этого очень проста – чтобы повторить опыт кого-то, нужно сначала этим кем-то стать: также думать, также делать, также чувствовать. А кроме этого, оказаться в тех же условиях и в том же окружении. А это невозможно – Вселенная об этом позаботилась. Как нет одинакового пути, также нет среди миллиардов живущих и живших на Земле двух одинаковых людей.

Каждый из нас родился с определенными качествами, наряду с жизненным опытом, они сформировали типичную модель нашего поведения. Модель поведения наиболее соответствует нашей личности и является ее продолжением. Именно эта уникальная модель поведения призвана приво-

дить нас к цели. Для нашего разума модель поведения – это основной инструмент достижения результата, «отработанность» модели – критерий эффективности. Поэтому для ответа на вопрос «в чем состоит мой путь успеха?» крайне важно понять, какая модель поведения является вашей. Это очень важный, но при этом непростой для каждого вопрос. Объективно ответить на него нам мешают навязанные социальные образы о «красивых» и «некрасивых» моделях поведения.

Чтобы снизить влияние укоренившихся стереотипов, еще раз представим, что вы лесной обитатель и ваша цель также весома, как вопрос выживания. Вы в лесу, вас никто не оценивает и у вас есть ответственность за результат только перед самим собой, потому что речь идет о вашей (а не чей-то чужой) жизни. Вам жизненно необходимо подобрать наиболее эффективную модель поведения.

Очевидно, что вы уже не раз добивались того, чего хотели. Вспомните, как вы действовали при этом? Вы «рвались в бой» или «ждали в засаде», «нападали» или «избегали», «были в группе» или «действовали в одиночку». Будьте откровенны сами с собой. Еще раз отметим: модели поведения не имеют знаков «плюс» или «минус». Это очень важный постулат, от принятия которого во многом зависит ваш успех. Ответив на вопросы самому себе, выпишите наиболее типичные действия в различных ситуациях.

Проанализировав список, постарайтесь сформировать об-

раз «лесного жителя» со схожими качествами – какое животное напоминает модель вашего поведения? Будьте предельно честными, отключитесь от стереотипов – для Вселенной все животные прекрасны и одинаково важны. Вас тоже Вселенная наделила особенными качествами для успешной жизни. Находясь наедине с самим собой, согласитесь, неразумно притворяться тем, кем на самом деле не являешься.

Например, проведя честно это упражнение, вы поняли, что ваши основные успехи связаны с тем, что вы видите и умеете оказаться вовремя в том месте, где успех уже достигнут или будет достигнут вот-вот, и это дает возможность рассчитывать на некоторую часть результата. Вы не любите начинать с нуля и вообще много работать. Вам комфортнее получать малое в нескольких местах с минимальными усилиями. Несмотря на активность, вы не рветесь на роль лидера, вам комфортнее быть под покровительством и защитой. Вы избегаете прямых конфликтов, хотя обидчивы и мстительны, предпочитая отвечать обидчикам чуть позже «чужими руками». Своенравны, но умны и хитры, чтобы это скрывать. Внешне очаровательны, чем привлекаете много союзников.

Так вот, ваши действия во многом присущи поведению Енотов. Попробуйте представить, что так и есть – «Я – Енот». Уверен, если вы были честны, вы внутренне почувствуете, что это вам близко. Другие качества будут соответствовать другим героям. Вы сами определите свою «лесную» версию себя.

Зачем необходим такой «лесной образ»?

Во-первых, он будет в дальнейшем защищать вас от навязывания социальных стереотипов поведения. Подобно Еноту или другому славному животному, вас создала природа таким, какой вы есть, наделив своим уникальным набором качеств. Вы также, как и другие живые существа, стремитесь выживать в условиях окружающего мира. Очевидно, что для этого вы используете то, что умеете делать лучше всего и, кроме того, лучше других. В этом залог вашей эффективности и вашего успеха.

Во-вторых, такой образ является отличным ориентиром для Разума. Ваш герой олицетворяет набор моделей поведения в различных ситуациях, о чем вы по факту договорились заранее. Это в новой ситуации даст возможность действовать «без лишних рассуждений», основываясь только на задачах эффективности – «это ситуация, в которой я поступаю так, потому что я такой». Через некоторое время успешный опыт применения такого подхода доведет его до автоматизма.

Используйте предмет или знак, который вы будете носить с собой в качестве напоминания о вашем «лесном образе». Это может быть значок, браслет, кулон, внешне никак не связанный с принятым вами внутренним ориентиром. О его значении будете знать только вы и при одном взгляде на него сможете возвращаться к наиболее эффективной для вас модели поведения.

Когда определитесь с образом и теми качествами, которы-

ми он обладает, ваша задача максимально уделить им внимание, чтобы совершенствоваться и использовать для достижения своих целей. Очень важно принять это. Мы часто пытаемся переделать себя. Книги и тренинги убеждают нас, что это возможно. Мы теряем в этом поиске время и деньги, не видим изменений, смиряемся или впадаем в апатию. Также, как Енот не сможет стать медведем, также и мы не можем стать тем, кем по природе не являемся. Хорошая новость в том, что мы уже обладаем набором качеств, достаточных для успеха. Нам нужно найти и развить их, став лучшей версией себя – самым крутым Енотом, который благодаря именно своим качествам добивается того, чего хочет.

В качестве примера того, как это работает, посмотрите на известных политиков, крупных бизнесменов, известных спортсменов и артистов. В повествованиях о знаменитых и успешных людях почти всегда есть отсылка к чертам их характера. Поэтому складывается впечатление, что именно в персональных характеристиках кроется секрет их успеха. Однако даже без глубокого изучения данного вопроса мы знаем, насколько разными качествами обладают люди, добившиеся соизмеримого уровня достижений, иногда в одних и тех же сферах. Двигаясь к своим целям, одни открыты, позитивны и обладают определенной долей авантюризма, другие – лаконичны, недоверчивы и осторожны, третьи – несдержанны и агрессивны. Своими манерами и поступками многие из них далеки от общепринятых идеалов, часто на-

против. Тем не менее, обладая совершенно разными личными качествами, они сумели заполучить желаемое.

Дело в том, что при всех индивидуальных различиях есть то, что их объединяет – это активная целенаправленная практическая деятельность. Они максимально используют личностные качества, данные от природы, доведя их и связанные с ними методы до совершенства.

* * *

Какая действительность вас окружает? Одно из ключевых составляющих успеха заключается в объективной оценке окружающего нас мира.

Часто мы ставим цели, которые не могут быть достигнуты в окружающей нас среде. Оцените по шкале максимальные возможности, которые можно достичь в вашем «лесу» – коллективе, организации, городе.

Например, вы мечтаете через 10 лет купить дом, который стоит 10 миллионов каких-то денег. Посчитайте, сколько необходимо зарабатывать, чтобы отложить необходимую сумму. Сейчас вы работаете в организации менеджером с зарплатой 50 тысяч в месяц. Очевидно, что при такой заработной плате вы не сможете реализовать свою мечту. Постройте шкалу возможностей вашей организации, на самом верху которой будет максимально возможный доход. Например, это 150 тысяч в месяц. То есть даже если вы направите

все усилия и сделаете максимальную карьеру в своей организации, вы все равно не сможете реализовать свою цель.

Тот же принцип относится к местности, в которой вы живете, и к вашему окружению.

Принимая решение «задержаться в этом лесу на какое-то время», ставьте цель, соизмеримую с возможностями леса. Нет смысла ставить целью взобраться на самую высокую елку в березовой роще.

Посмотрите, какой стиль поведения в «вашем лесу» считается наиболее успешным. Как выглядит и ведет себя тот, кто наиболее приблизился к цели, похожей на вашу. Если успешные коллеги, окружающие вас, носят хорошие костюмы и дорогую обувь – поставьте такой образ в приоритет, найдите на него деньги, это обязательно окупится. Если вас раздражают «все эти пижоны», помните, вы – «хитрый Енот», и это обязательная часть вашей личной игры для достижения собственного успеха.

Обратите внимание на поощряемый стиль поведения. Есть сообщества, где приветствуется позитивный настрой, есть места, где ваше улыбающееся лицо будет неуместно, поскольку там принято изображать напряженность и озадаченность.

Воспринимайте это частью игры. Подобно компьютерной игре, «подняться вверх» можно только пройдя базовый уровень, который уже определен до вас. Когда вы достигните ступени, где формируются нормы поведения, вы сможете

звести в правило постоянно улыбаться и ходить в затертых джинсах или цветных носках, но чтобы к этому прийти, придется изначально принять действующие правила системы.

Кто в вашем окружении более успешен – «трудолюбивые молчуны» или «генераторы идей»? Здесь нужно обратить внимание на один важный момент. Любая организация или сообщество, подобно природной среде, стремится к гармонии. В ней должны уживаться разные виды, наполняя ее общим качеством и эффективностью. Вспомните, как выглядит игра в шахматы. На игровой доске расположены разные фигуры, каждая из которых «ходит по-своему», но вместе образуют силу, которая управляется разумом игрока. В организации таким игроком является руководитель или признанный всеми лидер. Не каждый руководитель умеет хорошо играть, но каждый видит «лишние фигуры на шахматном поле». Если вы видите, что какая-то компетенция востребована в вашей организации – старайтесь максимально быстро своими действиями ее предложить. На определенном этапе предложение станет избыточным. Например, в каждом коллективе есть генератор идей, визионер, оратор, операционист, «технар», скептик. Если в организации мало идей – предложите идею, если много нереализованных идей, вызовитесь реализовать, хотя бы одну из них, есть потребность распространить идеи – предложите себя в роли оратора. В общем, старайтесь предложить себя на самую востребованную, при этом никем не занятую функцию. Это даст

вам возможность «застолбить свое место под солнцем», при этом не растрачивая энергию на внутреннюю конкурентную борьбу.

Как мы уже знаем, правило работает на любом «живом» примере. Любая экосистема стагнирует и погибает, когда ее начинают наполнять животные только одного вида. Поэтому на определенном этапе каждая система вносит свои коррективы и восстанавливает баланс.

* * *

У каждого из нас на пути есть союзники и противники. Одни помогают нам добраться до цели, другие мешают. На первый взгляд кажется все просто, но не так все однозначно.

Представьте, что вы помогаете маленькому голодному котенку найти миску с кормом в вашем доме. По условию задачи вы не можете просто взять его на руки и перенести к миске. Вы знаете, что миска стоит на кухне, знаете планировку дома и понимаете самый быстрый путь. Котенок ваш дом не знает, он начинает действовать по собственному пониманию, с настойчивостью пытаясь двигаться совсем не туда. Вы, искренне стараясь помочь, формируете его путь, создавая искусственные ограничения – закрываете двери в комнаты, активно жестикулируете, подталкиваете его сзади, возмущаетесь тем, почему он такой упрямый, ведь вы искренне

желаете ему помочь.

Посмотрите на ситуацию глазами котенка. Вы голодны и уверены, что это внутреннее чувство известно только вам, хотя говорите об этом и ведете себя достаточно показательно. Вы уверены, что миска с кормом где-то вас ждет, и начинаете двигаться по собственному пониманию, основываясь на убеждениях и предыдущем опыте, который к данной ситуации не имеет никакого отношения. И вот на пути, который вы построили в своей голове, возникают препятствия, внешние раздражители, влияние из вне. Вы раздражаетесь, злитесь и упорно двигаетесь по изначально намеченному пути, пока не выбьетесь из сил.

Со стороны мы часто уподобляемся такому упрямому котенку – с упорством двигаемся по пути, которого не знаем. Вселенная в огромном и искреннем желании нам помочь выстраивает самый эффективный путь, создавая ограничения и стимулы. Мы видим такие стимулы и ограничения в виде своих союзников и противников.

Часто в нашем сознании они меняются местами. Вспомните ситуации, когда вам удалось получить желаемое. Какой путь вы прошли? Что помогло вам, а что мешало? Смогли бы вы получить то, о чем мечтали, без возникших ограничений? Зачастую к достижению результата нас подводят не самые приятные ситуации и люди.

Например:

Вы переехали в другой город и добились там успеха.

Но сначала потеряли возможности развиваться в своем родном городе или «зашли в тупик» в отношениях со своим окружением.

Нашли новую высокооплачиваемую работу. Но перед этим ушли с предыдущей из-за невыносимого начальника.

Встретили любимого человека, но до этого пережили тяжелое расставание.

Все эти негативные моменты работали как стимулы, хотя в тот момент казались жуткой несправедливостью.

Помните, в текущий момент времени вы идете по дороге к своим мечтам. Вы не можете знать, что вас ждет. Каждый шаг открывает новые виды и знания. Сделайте простое упражнение. Встаньте в том месте, где находитесь. Посмотрите внимательно, какие предметы вы видите. Сделайте шаг вперед и оглянитесь еще раз – вы увидите больше: либо новые предметы, либо старые с другой стороны. С каждым новым шагом вы будете видеть и знать больше.

Когда мы посылаем запрос Вселенной с просьбой помочь в достижении цели, нужно стараться видеть в происходящих событиях новое – знаки, знания, возможности и, конечно, тех, кто может нам помочь или сдерживает нас. Зацикленность на негативных переживаниях лишает нас возможности видеть. Неслучайно в состоянии обиды мы опускаем взгляд вниз.

Посмотрите вокруг и оцените тех, кто вас окружает. Напишите ваши цели на лист бумаги слева, а с правой сторо-

ны напишите имена людей, с кем вы проводите большую часть времени. Отметьте цветом или знаком в списке тех, кто может повлиять на вашу цель положительно, укажите, как именно. Другим цветом тех, кто сдерживает вас и почему.

Сделав это, вы сможете увидеть ваших союзников и противников. Это никак не связано с вашим эмоциональным отношением и может получиться так, что раздражающий коллега – ваш союзник, потому в публичных дискуссиях с ним на совещаниях вы проявляете перед руководством уровень своих знаний, а хороший приятель, с кем вы прекрасно проводите время, в данной конкретной цели – ваш противник, поскольку «отнимает» драгоценное время на ее достижение.

Уделяйте время вашим союзникам, берегите их и взаимодействуйте с ними, используя данные вам качества. Акцентируйте внимание на том, что может привести к тем их действиям, которые вам необходимы. Снизьте влияние ваших противников на процесс достижения результата. Постарайтесь максимально исключить их из вашего плана действий.

Краткие выводы:

1. Вы неповторимы от Природы, она наделила вас качествами, необходимыми для достижения успеха.
2. Предайте своим целям особую значимость, будто ваша цель жизненно необходима.
3. Найдите свой «дикий образ», наделенный набором уни-

кальных качеств. Обращение к образу будет вас возвращать в состояние максимальной эффективности.

4. Учитывайте и используйте окружающую вас среду.

5. Объединяйтесь с союзниками, избегайте противников в достижении ваших целей.

Стать самым крутым «Енотом»

Мы немного разобрались с тем, что мы неповторимы от природы и обладаем уникальным набором качеств, который должен привести нас к достижению наших целей. Но эффективность использования даже самого лучшего инструмента сильно зависит от мастера, им владеющего. Поэтому важно не только обладать, но и правильно пользоваться данным нам инструментарием, а также развивать и совершенствовать его. Здесь мы уделим внимание именно этому и тем правилам, которые нужно использовать, чтобы стать лучшей версией «уникального себя».

Качества и инструменты эффективности не имеют эмоционального оттенка. Важно только, насколько они хороши, чтобы привести вас к вашей цели. Оценочная характеристика для ваших качеств – это манипуляция, чтобы ограничить вас в вашей эффективной деятельности. И в данном случае умение вами манипулировать – чей-то инструмент эффективности. Вы скажете: «О чем это ты?! Это общепринятые правила поведения, которых должны все придерживаться».

На самом деле единых или универсальных «общепринятых правил поведения» не существует. В правоте этого тезиса очень легко убедиться, посмотрев, насколько кардинально менялись так называемые «общепринятые правила» в течение времени. Даже относительно недавно, в двадцатом веке, в цивилизованном обществе нормой считалось употреблять наркотические средства для лечения (в том числе детей), выставлять людей с другим цветом кожи в зоопарках и проводить развлекательные экскурсии в психиатрические больницы.

И даже сегодня, прилетев в другую страну, вы можете с удивлением узнать, что ваши взгляды и принятые нормы могут оказаться «за гранью» морали или жизненных устоев. А совсем безобидные в вашем круге общения поступки могут стать причиной серьезных неприятностей.

Манипуляция может охватывать лично вас или миллионы людей, в числе которых будете и вы, но это не перестает делать ее манипуляцией.

Вы скажете: «Я не хочу нарушать правила». И будете правы. Мы живем в условиях установленных ограничений, которые, безусловно, нужно соблюдать. Есть простой способ отличить манипуляцию от правил. И здесь тоже работает критерий эффективности. Правила сформулированы в законах, нарушение которых влечет наказание. Наказание – это удар по вашей эффективности в достижении целей. Все просто: чтобы быть эффективным, нужно избегать наказания, чтобы

избегать наказания не надо нарушать законы. Все просто.

Все остальное – манипуляция «чистой воды». Когда мы были детьми, нам говорили «хорошие девочки так себя не ведут», «мальчик должен слушаться», «нельзя спорить со старшими», «слушай, что тебе говорят», «делай, как велено», «мальчики не боятся», «девочка должна вести себя скромно» и т. д. Преподаватели, родственники, соседи добавляли к этому перечню все новые и новые «общепринятые постулаты». Ни один из них не отвечает на вопрос «почему?», поскольку не содержит в себе логического объяснения и является только удобным средством управления.

За время нашего взросления они «облипают» нас, становятся нашими установками, привычками и комплексами, и мы пытаемся двигаться вперед, с «привязанным к ногам» грузом внутренних ограничений.

В основе этого лежит окраска наших действий. Нам навязали образы «правильного» поведения, и часть наших качеств мы стали считать «плохими», другую часть «хорошими», независимо от пользы этих качеств для нас. Мы настолько верим в это, что сами обманываем себя о самом себе – «я не такой, на самом деле я поступил так из лучших соображений». Прячем свои, как нам кажется, негативные качества под слоем оправдания и живем в этом самообмане, мучая себя.

«Я не стал доказывать свою правоту руководителю, потому что я его уважаю и принимаю правила. В нашей ор-

ганизации установлены такие правила, что начальник всегда прав». Вместо того, чтобы честно признаться самому себе: «Я не спорил, потому что боюсь быть уволенным с этой должности. Мне платят хорошие деньги, я не уверен, что смогу найти более хорошую работу».

В данном случае мы себя обманываем, потому что такое поведение не соответствует общепринятому мнению о том, как должен вести себя взрослый человек в подобной ситуации. Проще сказать, в этот момент общественное мнение окрашивает наш образ в негативный цвет.

Но попробуем посмотреть с точки зрения личной эффективности:

У вас есть цель построить дом. Вы взяли кредит, чтобы сделать это за год и перевести туда пожилых родителей, которые мечтают жить на природе. У вас есть работа, которая обеспечивает доход для выплаты кредита. Ваш руководитель обладает полномочиями лишить вас данной работы. Вы не обладаете компетенциями, которые могли бы вам дать возможность быстро найти более высокооплачиваемую деятельность. На совещании вы считаете, что руководитель не прав, но принимаете решение не спорить.

Прежде чем решить, правильное это решение или нет, ответьте себе на несколько вопросов:

- Есть ли у вас цель?
- Является ли ваша работа средством достижения вашей цели?

- Вы рассчитываете только на себя?
- Вы рассчитывали работать еще в данной организации?
- Хотели ли вы уходить из организации?
- Планировали ли вы спорить с руководителем в этот день?
- Является ли победа в спорах с руководителем вашей целью?

Если вы ответили на первые пять вопросов положительно, значит, избежав конфликта, вы сохранили контроль над ситуацией, которая дальше пошла по вашему плану. Вы сделали так, как и сами планировали. Вы остались верным своей цели, несмотря на внешние вызовы, тем самым проявили себя волевой и сильной личностью. Планирование и движение по намеченному вами плану – признак эффективного управления своей жизнью.

Таким образом, если изначально говорить с собой честно и объективно о пользе ваших поступков для самого себя, вы поймете, каким широким инструментарием вы обладаете для того, чтобы добиваться успеха.

Посмотрите на себя объективно. Найдите время для себя, чтобы откровенно с собой поговорить. Будьте честными с самим собой. Помните, у ваших личных качеств нет положительной и отрицательной окраски, все ваши качества могут стать вашей сильной стороной для достижения целей. Важно понять, какими качествами вы уже обладаете, чтобы разви-

вать и пользоваться ими.

Объективно определить свои сильные стороны – только на первый взгляд кажется простым занятием. На самом деле мы привыкли оценивать себя на основании оценок окружающих нас людей. Нам говорят «ты молодец», и мы считаем, что поступаем правильно. «Это плохо» – и мы начинаем ругать себя за то, что что-то делаем не так. Оценка себя через призму внешнего одобрения или порицания идет из детства и изначально строится на прагматичной основе. За поступки, которые родители и учителя считали «правильными», нас поощряли, а за «неправильные», по их мнению, поступки – наказывали. То есть мы в прямом смысле слова на себе чувствовали, что такое хорошо, а что плохо, потому-то для нас это действительно было «хорошо» или «плохо». В дальнейшем прагматичная основа ушла, но важность внешней оценки для нас «по привычке» сохранилась. С годами она становится ключевым ориентиром для понимания правильности или ошибочности наших действий, хотя уже никак не связана с пользой или вредом для нас лично.

Поэтому при оценке качеств, которыми вы обладаете, очень важно постараться посмотреть на себя максимально объективно. Для того чтобы это получилось, сделайте следующее упражнение.

Сядьте в кресло максимально удобно, представьте, что вы находитесь в ложе театра. Перед вами сцена, попробуйте «увидеть» ее максимально детально. А теперь представьте

те, что на сцене проигрываются сцены из вашей жизни, где главный актер – это вы. То есть вы наблюдаете со стороны за тем, как вы решаете тот или иной вопрос.

Вспомните и «проиграйте на сцене перед собой» несколько ситуаций. В первую очередь вспомните ситуации, когда вам удалось добиться своей цели. «Проиграйте спектакль» на сцене максимально детально. Вспомните, как вы были одеты, что говорили, какими были ваши эмоции. Ваша мимика, жесты, аргументы – все очень важно! Было бы отлично, если вы сможете вспомнить мысли, которые были в вашей голове в это время. Постарайтесь увидеть момент, когда ситуация перешла в вашу пользу – что вы сказали, сделали? Не забывайте смотреть за происходящим «со стороны, из ложи театра». Вы удивитесь, что отчетливо увидите себя со стороны.

Насладитесь происходящим «на сцене». Оцените действия главного героя. Насколько он грамотно действовал? Как использовал ситуацию? Какие качества ему помогли? Оценивайте эффективность игры героя, который был на сцене, а не себя лично. Это поможет вам избегать оценочных суждений и быть максимально объективным.

Проиграв и понаблюдав за несколькими сценами из своей жизни, где вы добились успеха, сделайте общие выводы о том, какие качества сыграли решающую роль в достижении успеха. Какая обстановка вас окружала? Какая была атмосфера, настроение ваше и вашего окружения? На какие ваши

действия больше отреагировали ваши собеседники или оппоненты? Зафиксируйте успешный образ: стиль поведения, одежды, разговора, но главное – качества и действия Героя в данной ситуации. Лучше записать повторяющиеся признаки, которые были в каждой из успешных ситуаций.

В итоге ваш успешный образ будет включать ситуацию, в которой ваш Разум наилучшим образом использует ваши качества – то есть когда вы действуете максимально эффективно.

Ваша задача тиражировать успешный образ при решении тех или иных задач, создавая ситуацию, где вашим качествам легче проявиться.

Например, если по результатам данного упражнения вы выяснили, что, как правило, добиваетесь того, чего хотите, во время неформального общения – создавайте такие ситуации сами и переносите туда решение ключевых вопросов. Одевайтесь, говорите и ведите себя так, как это соответствует «успешному образу».

Если ваш успех связан с публичными выступлениями – доводите свои предложения путем участия в конференциях, семинарах или докладах. Если у вас нет таких возможностей – подготовьте яркий тезис и сформулируйте его в качестве вопроса на одном из открытых совещаний. Если речь о выстраивании личных отношений, всегда имейте в запасе интересную историю для рассказа в дружеской компании. Готовьтесь к подобным ситуациям заранее, чтобы чувство-

вать себя уверенно и максимально естественно.

Если вы действуете не публично, а через своих сторонников, определите перечень людей, через которых вы сможете донести свою идею, и определитесь с их мотивацией, чтобы у них было стремление вам помогать.

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.