

Глава 4

Умение преодолевать себя



Преодолевайте себя



Четвертое личное качество, общее у всех успешных людей, — умение заставлять себя совершить что-то необходимое. Знаменитый океанолог **Дэвид Галло** говорил мне: «Нужно постоянно преодолевать себя. Это очень важно. Действовать физически или ментально. Нужно все время себя заставлять, заставлять и заставлять».

Это умение помогло **Уильяму Макдонаху** стать одним из самых известных в мире архитекторов. «Когда я работаю над проектом, то не всегда знаю, каким будет конечный результат. Но я уверен, что мы все будем заставлять себя работать до тех пор, пока не добьемся успеха». Умение заставлять себя трудиться в спорте позволило **Силкен Лауманн** стать чемпионкой мира в гребле. Она говорит: «Для гребли у меня весьма скромные данные: средний рост и средний вес. Чтобы победить других сильных и крупных одиночниц, мне нужно было какое-то преимущество. Думаю, что важную роль сыграла моя способность заставлять себя выкладываться на соревнованиях».

Крис Килхэм побывал в самых отдаленных уголках планеты, занимаясь изучением трав и возможностей их медицинского применения. «Я всегда преодолеваю себя. Я не парень вроде Индианы Джонса, который вырос в диком мире, поэтому мне приходится заставлять себя ехать в те места, которые я должен посетить, и участвовать в тех экспедициях, в которых я должен участвовать».

Однако преодоление себя — не то же самое, что толкание в очереди. (Надеюсь, вы это ненавидите.) **Стив Шклэр**, генеральный директор компании отдыха и развлечений Cobalt Entertainment, говорил мне: «Я по характеру не очень напорист, но сам себя умею преодолевать». Путешественник **Бен Сондерс** сказал: «Я не очень энергичный и дисциплинированный человек. Я скорее предпочту плыть по течению. Но я очень настойчиво заставляю себя работать и ставлю перед собой очень напряженные задачи».

Умение преодолевать себя помогает переживать трудные времена и делать то, чего мы хотели бы избежать. **Элли Дэвис**, известный предприниматель в сфере недвижимости, говорит: «Иногда я в плохом настроении. Я не хочу звонить какому-то клиенту снова и снова. Тогда я просто заставляю себя делать это». Легендарный консультант по менеджменту **Питер Друкер** обобщил это очень четко: «Заставлять, заставлять и еще раз заставлять себя действовать. Тогда вы увидите результаты».

Успешные люди умеют преодолевать застенчивость, сомнения и даже страх. Они преодолевают границы. Они преодолевают условности. Они преодолевают ожидания. И они заставляют себя делать то, чего требует от них жизнь. И в этом смысле они открывают для себя свои подлинные возможности. Основатель Virgin Group **Ричард Брэнсон** говорил мне: «Чем бы вы ни занимались, всегда заставляйте себя работать на пределе возможностей. Я люблю преодолевать себя и выяснять, на что я действительно способен. Думаю, такой стиль жизни приносит людям наибольшее удовлетворение».

Так что преодолевайте себя и заставляйте себя действовать.

Я всегда должен был заставлять себя дотягиваться до того, до чего раньше и не думал дотянуться.

Джон Джирар, генеральный директор IT-компании Clickability, крупного производителя программного обеспечения и услуг по управлению интернет-контентом

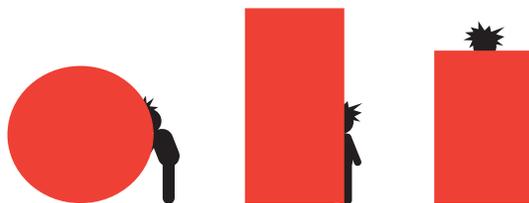
Заставляйте себя действовать. Будьте настойчивы. Нельзя просто сидеть и ждать чего-то от жизни.

Лесли Уэстбрук, консультант по маркетингу

Я заставляю действовать себя, своих сотрудников, партнеров и вообще всех. Я считаю, что это важно. Только преодолевая себя, вы поднимаетесь на новый уровень возможностей.

Уоллес Эли, президент Crosse Engineering, крупной американской инженерно-эксплуатационной компании

Преодолевайте свою застенчивость



Многие успешные люди застенчивы,
но успешно борются с этим

Все мы имеем один большой недостаток, который нам необходимо преодолевать: застенчивость. Я не устаю удивляться тому, как много успешных людей страдают ею. Президент частного некоммерческого фонда TED **Крис Андерсон** несколько не выглядит смущенным, когда с трибуны обращается к тысячам людей, и все же он говорил мне: «Я был

застенчивым ребенком и до сих пор страдаю этим недостатком». **Элли Дэвис** сказала мне как-то: «Подростком я была очень не уверена в себе и застенчива. Я все прятала в себе». Но она смогла справиться со своей застенчивостью и стала выдающимся торговцем недвижимостью.

Люди, которых мы видим на телеэкранах, не кажутся застенчивыми, но, как говорит актер **Рип Торн**, многие известные деятели шоу-бизнеса страдают этим. «Думаю, большинство актеров в душе довольно стеснительны. Например, я. Застенчивыми бывают величайшие исполнители». Топ-модель **Эрин О'Коннор** застенчива. «Я была очень высокой и стеснительной девочкой в школьные годы. И до сих пор я болезненно застенчива». И вы никогда не поверите, что обладательница титула «Мисс мира» **Натали Глебова** когда-то была стеснительной. Но это правда. «В старшей школе я была очень застенчивой из-за моего русского происхождения и акцента. Другие девочки не любили меня за это, меня не принимал коллектив. У меня было мало друзей».

В одних ситуациях люди могут проявлять застенчивость, а в других — нет. Генеральный директор компании Brookland Executives **Дэвид Йенсен** говорит: «Я не был застенчивым, наоборот, я открытый человек. Но я плохо умею разговаривать с толпой и общаться с чужаками. В этом смысле я стеснительный. Ведь человек всегда сомневается в себе и боится чужих оценок. Я не люблю быть навязчивым».

Но пугаться здесь нечего. Вокруг много успешных застенчивых людей. Эта черта не должна останавливать вас. В качестве доказательства приведу пример двух стеснительных людей, которые добились успеха. Более того — Нобелевской премии. **Джеймс Уотсон** получил ее за исследования структуры ДНК. Но в жизни он был настолько застенчив, что не мог

познакомиться с девушкой. Он рассказывал мне: «Как-то раз, будучи в колледже, я назначил свидание. Но оно не состоялось. Я был очень застенчив с девушками». Таким же был и лауреат Нобелевской премии по физике **Ричард Фейнман**: «Мне всегда было сложно общаться с людьми. Я был настолько застенчив, что, получив почту и проходя мимо старшекурсников, которые сидели на ступеньках почтового отделения с девушками, я буквально заболел от смущения». Как я его понимаю!

А теперь главное «но». Да, эти нобелевские лауреаты поначалу были очень застенчивыми. Но со временем преодолели себя. **Ричард Фейнман** стал известен замечательными публичными лекциями, которые привлекали множество людей. А **Джеймс Уотсон** говорил мне: «Можно быть застенчивым, но не со всеми. Если ты не общаешься с людьми, то это — твоя слабость».

Вывод таков: даже будучи застенчивым от природы, вы можете добиться успеха. Так бывает со многими. Но иногда нужно преодолевать застенчивость. И в итоге ваши усилия окупятся сторицей. Как Джеймс и Ричард, когда-нибудь вы сможете получить действительно большую награду.

Я восхищаюсь людьми, которые легко общаются и растворяются в толпе. Я не такой. Я люблю людей, но я застенчив.

Ральф Фамильетта, режиссер, лауреат премии Emmy

Я зарабатываю деньги, разговаривая с людьми. Я говорил с аудиториями в 1000 человек. Мне это нравится. Но когда я на вечеринке в зале, полном незнакомых мне людей, я в ужасе. Я не могу ни с кем переброситься даже парой слов.

Стивен Шварц, автор книги «Как разговаривать по телефону» (How To Make Hot Cold Calls)

Преодолевайте свою застенчивость, но сохраняйте хорошие качества, присущие стеснительным людям



Застенчивые люди часто тратят больше времени на чтение, учебу, концентрацию, восприятие информации на слух, наблюдения, фантазии

Мне в голову пришла одна мысль. Если застенчивые люди все же достигают успеха в жизни, значит, это качество не такое уж плохое? Может быть, стеснительность в чем-то даже помогает? И обнаружил, что ответ скорее положительный. Застенчивые люди проводят больше времени наедине с собой. Они много читают, учатся, сосредоточиваются на каких-то занятиях, фантазируют и легче приобретают необходимые навыки. Все это помогает в достижении успеха.

Уэйн Шуурман, президент компании Audio Adviser, говорил мне, что застенчивость помогла ему стать профессионалом в своем деле. «Я стеснителен. Вообще все любители хорошей аудиоаппаратуры — отчасти затворники. Чтобы хорошо знать эту технику, приходится тратить много времени на работу с ней и прослушивание музыки».

На какой-нибудь вечеринке вы можете легко познакомиться с девушкой, но там вы никогда не приобретете навыков и знаний, которые требуют от вас предельной концентрации и постоянных тренировок. **Артур Бенджамин**, «Лучший вычислитель Америки», говорил мне, что застенчивость помогла ему развить способности, которые сделали

его знаменитым. «Много времени я проводил наедине с собой, потому что был не очень общительным. Мне хотелось, чтобы ребята играли со мной, но меня никто не брал в футбольную команду. Поэтому я помногу занимался математикой и фокусами. Мне это очень нравилось. А когда я научился фокусам, я стал привлекать людей. Из изгоя я превратился в мальчика, которому могли сказать: «Слушай, покажи нам фокус».

Поэтому застенчивость сама по себе не так уж и плоха, хотя иногда и приносит неприятные ощущения. Парадоксально, но она может стать и преимуществом в общении с людьми. Стеснительные люди больше слушают и наблюдают, чем говорят. Может, вы и не станете звездой вечеринки, зато сможете лучше других наблюдать за событиями и видеть их развитие. Один из героев моих интервью, **Альберт Мэйслз**, говорил мне: «В молодости я был очень зажатым и застенчивым. Было очень обидно не иметь друзей и подружек. Но это дало мне возможность более внимательно всматриваться в жизнь, слушать людей и наблюдать за ними. Я приучал себя видеть то, что другие не видят, и развил в себе очень острый кинематографический взгляд». И этот взгляд сделал Альберта одним из величайших в мире кинооператоров-документалистов.

Альберт добавляет: «Теперь я преодолел свою застенчивость. В документальном кино она вас ограничивает». Действительно, многие возможности приходят благодаря общению с другими людьми. И если вы слишком застенчивы, то будете терять их. Поэтому сохраняйте позитивные черты, которые дает разумная сдержанность. Но преодолевайте застенчивость. Умейте в нужное время пользоваться ее преимуществами, а при необходимости освободиться от нее.

В детстве я была очень стеснительной. А когда вы застенчивы, вы умеете быть молчаливым и впитывать то, что происходит вокруг.

Айрин Пепперберг, ученый-натуралист, специалист по изучению мыслительных процессов у попугаев

Я был застенчив в детстве, остаюсь таким и сейчас. Будучи стеснительным и обращенным в себя, вы больше думаете, фантазируете и сосредоточиваетесь на чем-то.

Крис Андерсон, президент частного некоммерческого фонда
TED

В детстве я была стеснительной. Много времени проводила наедине с собой и наблюдая за окружающим миром. Тогда я и научилась концентрировать свое внимание на природе и ее явлениях.

Жанин Беньюс, биолог, ученый, автор книги «Мимикрия в природе»

Больше общайтесь с людьми

Застенчивость



В застенчивости есть положительные моменты, но если слишком долго оставаться в коконе, то никогда не превратишься в бабочку и не узнаешь новые места. Что же делать,

чтобы преодолеть ее? Тренироваться, тренироваться и еще раз тренироваться. Заставлять себя говорить с конкретными людьми или целыми группами. Навык общения невозможно отрабатывать наедине с самим собой в комнате.

Автор и обозреватель телеканала CNN **Мерedit Бэгби** говорила мне: «Я была самой застенчивой из всех окружавших меня детей. Чтобы преодолеть стеснительность, я специально создавала ситуации вроде дискуссий, в которых мне приходилось вставать и говорить перед аудиторией». Председатель совета директоров телекоммуникационной компании Bell Mobility **Боб Ферчат** использовал другую тактику. «Детский психолог сказал, что я застенчивый, неразговорчивый и у меня дефекты дикции. Я всегда настолько терялся, оказываясь перед группой людей, что почти не мог говорить». Вы думаете, что Боб заперся в комнате и больше никогда из нее не выходил? Ошибаетесь, он поступил с точностью до наоборот. «Чтобы побороть эту свою черту, я стал учителем и начал читать лекции. Со временем страхи и застенчивость улетучились, и выступления перед публикой даже стали моей сильной стороной».

Люди определенных профессий по определению проводят больше времени за компьютером, чем общаясь с другими. Основатель крупной компании Boston Scientific* **Джон Абель** в молодости был застенчивым, но заставлял себя общаться с людьми, чтобы побороть эту черту своего характера. «Когда я окончил колледж, то в основном занимался техникой и был очень стеснительным. Поэтому я специально создавал ситуации, когда мне необходимо было общаться с людьми. Преодо-

* Boston Scientific Corporation — один из производителей медицинского оборудования и расходных материалов для хирургии, включая сердечно-сосудистую, нейрохирургию, онкологию, эндоскопию, урологию, гинекологию и др. Основана в 1979 г. *Прим. перев.*

левая застенчивость, я начал чувствовать себя более уверенно. И, между прочим, получать от общения удовольствие».

Лично я был застенчив почти всю жизнь. Мои родственники вспоминают, что я мало с кем общался до 30 лет. Но, когда я создал собственную компанию, то понял, что застенчивость может помешать мне в делах. Поэтому я прошел специальный курс ораторского искусства по Дейлу Карнеги. Там было необходимо каждую неделю выступать перед группой с речью. Это мобилизовывало меня. Я обнаружил, что чем больше говорю перед людьми, тем активнее освобождаюсь от своей застенчивости. Вскоре я стал чувствовать себя в общении гораздо увереннее, а потом пришло и умение выступать перед тысячными аудиториями.

Но случилось так, что я перестал активно общаться с окружающими, и мои былые качества, которые вроде бы ушли в прошлое, снова вернулись. Я понял, что без практики можно утратить наработанные навыки. Поэтому я еще раз пошел на курсы по Дейлу Карнеги и на этот раз стал использовать любую возможность общения с людьми. Обычно я болтаю с водителями такси и попутчиками в лифте. Я знаю имена всех работников кафетерия, расположенного рядом с моей компанией, и обязательно перебрасываюсь с ними хотя бы парой фраз каждый день. Каждый опыт общения с окружающими помогает преодолевать застенчивость.

Если вы стеснительны, боритесь с этим. Используйте любую возможность для общения. И не стесняйтесь этого. Преодолевая застенчивость, вы движетесь к успеху.

Сейчас я менее застенчив, чем раньше, потому что мне приходится общаться с людьми гораздо больше, чем я мог себе представить... Наверное, столько же, сколько Стивену Спилбергу

и Джорджу Лукасу. Опыт приходит быстро. Если вы не хотите упустить появляющиеся возможности, вы не должны быть застенчивым.

Роберт Уорд, старший вице-президент киностудии Universal Pictures

Много лет я выступал с докладами и презентациями перед группами от 5 до 10 человек. А потом я специально создал ситуацию, в которой мне пришлось выступить перед аудиторией в 300 человек. И я сказал себе: «Ну и что в этом такого ужасного?»

Рассел Кэмпбелл, президент ABN AMRO Canada

Преодолевайте неуверенность в себе



Другой наш внутренний барьер, который нужно преодолеть, — сомнения в своих силах. Очень многие успешные люди часто сомневаются в себе и чувствуют себя неуверенно. Но они борются с этим. Известная киноактриса **Голди Хоун** говорила мне: «Меня всегда мучают сомнения. Здесь я плохо сыграла. Там я плохо выглядела. Мне кажется, с этим я не справлюсь, и так далее». Но Голди научилась бороться со своими сомнениями и стала обладательницей «Оскара» за актерскую работу и известным продюсером.

Дрю Нипорент говорит: «Я постоянно задаю себе вопросы и всегда сомневаюсь в себе». Но он преодолевает сомнения

и создал один из лучших ресторанов в мире. А вспомните **Майка Майерса**. Да, в качестве комика и актера он получил награду *Emmy*, но тем не менее утверждает: «Я всегда думаю, что в любой момент меня может арестовать полиция, следящая за тем, чтобы бесталанные люди не выступали перед публикой». Автор многих бестселлеров **Джейн Уркхарт** говорила мне: «Думаю, ни один писатель ни на секунду не может быть уверенным в своей работе. Мы очень неуверенные в себе люди». Можно продолжать, но, думаю, вы уловили мысль. Если вас обуревают сомнения в себе, вы не уверены в своих силах, — не волнуйтесь, вы не одиноки. Преодолевайте эти настроения и не позволяйте им остановить вас на пути к успеху. Ниже я приведу четыре тактических приема, которые обычно используют успешные люди и которые могут вам помочь.

1. Прием «Я это уже проходил». Когда вас охватывают сомнения в собственных силах, оглянитесь назад и вспомните свои успехи и достижения. Не копайтесь в прошлом, а восстановите в памяти ситуации, из которых вы вышли победителем. Скажите себе: «Ведь я это уже делал. Смогу и на этот раз». Такой прием срабатывает, например, у легенды гольфа **Тайгера Вудса**. Он говорит, что когда производит последний решающий удар, загоняя мяч в лунку, то думает про себя: «Ты же делал это тысячи раз. Расслабься, подойди и загни мяч». **Дайана Бин**, старший вице-президент канадского финансово-страхового холдинга *Manulife*, говорила мне: «Все дело в опыте. Сначала ты думаешь: “Я ничего не знаю об этом и провалю дело”. А затем разбираешься, делаешь и переходишь к следующей проблеме. Снова понимаешь, что ничего о ней не знаешь, но уверяешь себя, что разберешься и справишься с ней».

2. Прием «Обогнать свои сомнения». Вы забываете о мучающих вас сомнениях и двигаетесь вперед с такой скоростью,

чтобы они вас не догнали. Этот прием часто использует известный писатель **Стивен Кинг**. Он говорит: «Возможностей для сомнения в себе миллион. Если я пишу быстро, записывая сюжет, как он приходит на ум, только проверяя имена и существенные моменты биографии персонажей, мне удастся сохранить первоначальный энтузиазм и в то же время убежать от сомнений в себе, которые только и ждут момента».

3. Прием «Балансируя между уверенностью и сомнениями». С его помощью вы подавляете в себе сомнения тем, что уверены в своем деле. Известный музыкант и композитор **Гэри Бёртон**, обладатель премии Grammy, описывает это так: «Думаю, каждый художник балансирует в оценке своего творчества от того, что оно по-настоящему выдающееся, до того, что оно никуда не годится. Иногда я говорю себе: “Ну, ты и дал маху”. А потом переключаюсь на что-то, делаю то, что мне нравится, и думаю: “А это действительно здорово!”» **Сет Годин**, популярный американский автор деловых бестселлеров и иллюстраций к ним, тоже использует этот прием: «Я постоянно мечусь между мыслями о том, что пишу хорошую книгу, и о том, что каждая страница, которую я создаю, показывает, насколько я тупой и угрюмый идиот». Нюанс в применении этого приема в том, чтобы постоянно балансировать между уверенностью и сомнениями. Нельзя оставаться на одной стороне слишком долго.

4. Прием «Заспать свои сомнения». Генеральный директор известной канадской студии по производству анимационных фильмов Amberwood Productions **Шелдон Уайзмен** говорит: «Конечно, у меня иногда возникают сомнения в собственных силах. Иногда очень тяжелые, остается только удивляться, как я с ними справляюсь. Я просто не даю им раздавить себя и стараюсь побыстрее справиться с ними. Часто помогает хороший сон. Утром встаешь свеженький и готовый сделать что угодно».

Может, и мне попробовать эту тактику? Меня мучают сомнения в том, удастся ли мне когда-нибудь закончить эту страницу. Поэтому спокойной ночи!



Конечно, преодолевать сомнения в своих силах очень важно. Они не должны мешать вам двигаться вперед. Но не утрачивайте способность сомневаться совсем: она может вам помочь в достижении успеха. Для сомнений всегда есть причины. Иногда голос в вашей голове, говорящий вам: «Это у меня не получается», — прав. Да, сейчас у вас что-то не получается, и нужно над этим работать. Режиссер анимационного кино **Роберт Бадд** говорит: «Я вижу, что большинство действительно талантливых людей не уверены в себе. Они всегда думают, что недостаточно талантливы. Что-то постоянно их мучает. Но это что-то одновременно становится и тем мотивирующим фактором, который толкает их вперед».

Киноактриса **Николь Кидман** — обладательница «Оскара», но она утверждает: «Каждый раз, когда я выступаю в главной роли, мне кажется, что я совсем не умею играть. Я набрасываю список актрис, которые играют лучше меня, и иногда пытаюсь

убедить режиссера взять на роль их». Но когда Николь берет-ся за роль, сомнения подталкивают ее к выдающейся работе. Известный архитектор **Фрэнк Гери** говорит: «Каждый про-ект я начинаю с чувством неуверенности, как будто работаю в первый раз. Это всегда вгоняет меня в пот». Но Фрэнк на-зывает это «здоровой неуверенностью», которая помогла ему стать одним из ведущих архитекторов мира. Получается, что неуверенность больше, чем уверенность, заставляет успеш-ных людей не расслабляться и не почитать на лаврах.

Стефан Загмайстер, знаменитый дизайнер-график, кото-рый делал обложки для пластинок лучших мировых групп, включая Rolling Stones, говорил мне: «Я часто сомневаюсь в себе и, встречаясь с известными рок-музыкантами, вижу, что и они тоже нередко колеблются. Раньше я думал, что успех ле-чит это, но обнаружил, что и у самых успешных сомнения оста-ются». А я вспомнил, как несколько лет назад слушал Rolling Stones в небольшом клубе перед их обширным турне по стране. Я был в нескольких метрах от сцены, когда на нее вышли **Мик Джаггер** и участники группы. И на их лицах я увидел сомне-ния! Я не верил своим глазам! Одна из величайших в мире рок-групп, а на лицах музыкантов читается неуверенность в том, понравится ли их выступление поклонникам. Только когда они заиграли, а слушатели зашлись в восторге, сомнения букваль-но на глазах исчезли с лиц группы и они заулыбались. Но мне кажется, что именно сомнения в своем величии заставляют эту группу так напряженно работать вот уже много лет, тогда как более уверенные в себе коллективы давно сошли со сцены.

Поэтому преодолевайте сомнения, но не теряйте их совсем, даже если они доставляют вам неприятные минуты. А эти ми-нуты могут быть ужасными. Знаменитый киноактер **Дональд Сазерленд**, который снялся более чем в 100 фильмах, говорит:

«В первый день работы над новым фильмом я в панике». Вот так! Парадокс в том, что приносящие вам порой страдания сомнения одновременно заставляют вас собираться и делать все возможное для достижения успеха. Только не надо паниковать.

У каждого должны быть сомнения, иначе он не будет расти как личность. Они заставляют искать истину. А вы всегда должны докапываться до истины и в себе, и в окружающем вас мире.

Дарлин Лим, научный сотрудник НАСА

У каждого должны быть сомнения в себе. Именно это помогает критически оценить свою работу и пытаться делать ее лучше.

Сет Годин, автор популярных деловых бестселлеров
и иллюстратор

Поставьте себе цель, которая поможет вам преодолевать себя



Мы рассмотрели некоторые внутренние барьеры, которые необходимо преодолевать, чтобы достичь успеха: застенчивость и сомнения в себе. Познакомимся с некоторыми приемами, которые успешные люди используют для борьбы с ними.

Поставить перед собой цель — первый прием. **Норберт Фришкорн**, президент крупной торговой компании Frishkorn Audiovisual, говорил мне, что действует, ставя перед собой цели одну за одной. «Чтобы двигаться вперед, мне нужна цель. Я достигаю ее и оглядываюсь в поисках новой». Офтальмолог **Джерри Хейз** использует эту тактику для расширения своего бизнеса. «Когда я создал свою компанию, то не видел в ней больших перспектив. Однако, как только я начал ставить перед собой четкие и ясные цели по достижению чего-то в отведенный промежуток времени, мои дела пошли значительно лучше!»

Главное преимущество постановки целей — они заставляют вас делать даже то, что вам не нравится, но необходимо для дела. Актер и комик **Рик Мерсер** говорил: «Я плохо запоминал тексты в школе. Но когда поставил перед собой задачу попасть на сцену, я начал заставлять себя тренировать свою память. В итоге я дошел до того, что мог выучить наизусть полтора часовой монолог». Наличие цели позволило **Рэндаллу Ларсену** лучше учиться в колледже. «Я страстно хотел стать военным летчиком. Но для этого нужно было получить высшее образование. Поэтому, хотя в старшей школе я учился не очень хорошо, колледж я окончил всего за три года. При этом еще и работал 40 часов в неделю. Я не столько гнался за высшим образованием, сколько преследовал свою цель. Мне очень хотелось быть военным летчиком». Благодаря умению преодолевать себя Рэндалл стал отличным пилотом, обладателем многих наград, включая «Крест за выдающиеся заслуги в военной авиации» и 17 медалей.

Ева Вертес была подростком, когда поставила перед собой цель изобрести лекарство от болезни Альцгеймера. Она двигалась вперед, и ее упорство было вознаграждено:

Ева открыла вещество, которое предотвращает гибель клеток мозга, что стало огромным шагом вперед по пути к поиску методов излечения пациентов от этой страшной болезни. За это свое достижение Вертес получила 30 тысяч долларов на международной выставке науки и технологий Intel. Не так плохо для ученицы десятого класса старшей школы! Ева говорит: «Я постоянно преодолеваю себя и ставлю перед собой труднодостижимые цели. И это заставляет меня трудиться еще упорнее. Мне кажется, для человека очень важно поддерживать в себе такую нацеленность на самопреодоление. Ведь ты сам поставил перед собой эту цель. Тебе ее и достигать. Никто другой не сможет заставить тебя сделать это лучше, чем ты сам».

Поэтому, если вам трудно заставлять себя сделать что-то, поставьте перед собой цель. Как в случае Евы Вертес, она может помочь вам сделать какое-то открытие. И прежде всего показать вам, на что вы способны.

Постановка цели — не игры разума. Это процесс выработки в себе воли к тому, чтобы достичь желаемого.

Джоан Сэмюэльсон, олимпийская чемпионка в марафоне

Важно всегда иметь цель. И неважно, в чем она состоит. Это просто то, чего вам нужно достичь, до чего дотянуться.

Джон Джирар, генеральный директор компании Clickability

Мне приходится упражняться в игре на скрипке по многу часов в день. Иногда не хватает сил на то, чтобы закончить репетицию. Но я заставляю себя продолжать, помня, что я делаю это ради своей цели.

Адриан Анантаван, скрипач-виртуоз без кисти правой руки

Поставьте перед собой трудную задачу



Второй прием — поставить перед собой **трудную задачу**. В чем разница между ней и целью? По моему мнению, трудная задача — та же цель, стремление к которой заставляет ваш организм выбрасывать в кровь адреналин. Она должна вас немного пугать.

Генеральный директор международного конгломерата компаний Virgin Group **Ричард Брэнсон** говорит: «Мой интерес в том, чтобы ставить перед собой огромные, почти нерешаемые задачи, и пытаться решить их». Одну из них Ричард поставил перед собой, когда решился первым пересечь Атлантический океан на тепловом аэростате. Брэнсон сполна понял всю трудность этой затеи, когда на скорости около 300 км/ч натолкнулся на реактивную струю самолета. «Мы держали скрещенными все пальцы, молясь о том, чтобы аэростат выдержал». Ричард приводнился в Северной Атлантике, выжил и продолжил ставить перед собой амбициозные цели.

Кинорежиссер **Джеймс Кэмерон** также преодолевает себя, ставя перед собой подобные задачи. Решение невероятно трудных проблем, связанных с созданием киноэпопеи «Титаник», вознесло его на вершину мировой кинематографической славы, принеся ему два «Оскара» за лучшую картину и лучшую режиссуру. Неудивительно, что Кэмерон часто говорит: «Чем труднее задача, тем мне интереснее». Музыкант **Эд Робертсон**

из рок-группы *Varenaked Ladies* говорил мне, что заставляет себя ставить перед собой такие задачи, которые немного превосходили бы предел терпения его жены. «Я люблю кататься на доске и сноуборде. Я люблю приключения. Это позволяет мне чувствовать себя человеком и приучает к простоте». Последней большой задачей Эда стало получение сертификата пилота самолета. «Это было действительно трудно и к тому же вовсе не необходимо. Но я получил от этого такое же внутреннее удовлетворение, как и от продажи шести миллионов наших пластинок. Я трудился и достиг результата. Я горд и счастлив».

Адреналин выбрасывается в кровь не только во время нахождения в воздухе, среди дикой природы или на съёмочной площадке. Многие люди сполна получают его, решая трудные задачи и в офисе. Старший вице-президент компании *Manulife* **Дайана Бин** сказала: «Я люблю новые задачи и думаю, что они заставляют меня преодолевать себя. Я люблю адреналин». **Горд Лаундз**, основатель компании *Sleep Country*, добавляет: «Иногда я ставлю перед собой почти невыполнимые задачи и заставляю себя находить их решение». А в операционной хирург **Дуглас Дорнер** говорит: «Мне кажется, хирургам нравятся трудные задачи. Во всяком случае я их всегда любил».

Для **Стефана Ван Дама** трудной задачей было покинуть родную Швейцарию и отправиться в далекую Америку. Он не только обосновался в Нью-Йорке, но стал еще и блестящим знатоком города и составителем великолепных карт и путеводителей по нему (многие из них получили премии и награды). Стефан говорил мне: «Я приехал в Нью-Йорк 21-летним юношей. И прошел трудную школу жизни. Для меня это была действительно сложная задача, но, я думаю, человеку и надо решать такие задачи, чтобы двигаться вперед». Так двигайтесь вперед, ставя перед собой трудновыполнимые

задачи. В этом есть и что-то пугающее, и что-то радующее, ведь на пути к решению вы откроете для себя много нового.

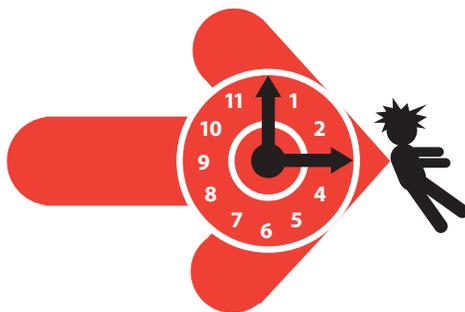
Вопрос не в деньгах. Меня воодушевляет задача приходить на работу и уходить с нее с новыми технологическими достижениями.

Норберт Фришкорн, президент компании Frishkorn
Audiovisual

Не все серферы любят большие волны. А те, кто любит, имеют к этому призвание и глубокое внутреннее желание испытывать себя, катаясь на волнах такой высоты.

Кен Брэдшоу, мировой рекордсмен
в серфинге на гигантских волнах

Установите крайний срок выполнения работы, чтобы преодолеть себя



Жесткие сроки — третий прием, который люди используют, чтобы заставлять себя сделать что-то. Физик **Маурицио Веккионе** говорит: «Мною движут сроки. Я ничего не делаю, пока мне не обозначат жестких сроков выполнения работы». Ему вторит обладатель многочисленных премий фотожурналист **Кевин Гилберт**: «Мне нужны сроки. Если они не обозначены,

я буду просто болтаться без дела». С ним соглашается актер **Рик Мерсер**: «Я написал сценарии к сотням телевизионных шоу. Но в моем компьютере есть специальная папка, где находятся незаконченные вещи. У них не было жестких сроков окончания. Если бы такие сроки были, я бы закончил их».

Барри Фридмен — участник комического дуэта *Rasputi Brothers*. Вообще-то они со своим партнером не братья, но очень смешные. Когда я спросил Барри, как им удается находить все новые и новые шутки, он ответил: «Ну, чтобы заставить себя сделать что-то достойное, нужен всего лишь жесткий срок выполнения договора. Вот мы сидим, напрягаем свои мозги и говорим друг другу: “Нам нужно успеть придумать что-то новенькое”. Ведь если мы этого не сделаем, то будем стоять на сцене перед публикой, которая не смеется, желая ей сдохнуть. А сдохнем скорее сами».

Вообще-то крайние сроки должны по-настоящему называться «стартовыми». Потому что именно они заставляют вас стартовать и действовать. Великий продюсер и композитор **Куинси Джонс** говорит, что композиторы обычно пишут всего две-три минуты музыки за день. Но если над ними висят жесткие сроки, они могут сочинить и 10, и 12 минут. Он утверждает: «Нет ничего ужаснее того, чтобы представлять себе оркестр из 100 человек, которому нечего играть, в то время как продюсеры, директора и редакторы жадно заглядывают тебе через плечо в твои ноты».

Когда знаменитая писательница **Джоан Роулинг** начала свою эпопею «Гарри Поттер», сроки для сдачи работы устанавливал ей не издатель, а ее маленькая дочь. «Я усаживала ее в коляску и гуляла с ней по Эдинбургу. Дождавшись, когда она заснет, я неслась в ближайшее кафе и начинала писать как можно быстрее. Просто удивительно, сколько можно сделать,

если вы знаете, что ограничены во времени. С тех пор, как мне кажется, я никогда больше не достигала такой продуктивности, если считать по количеству слов, написанных за час».

В искусстве много подобных примеров. Но сроки выполнения работы столь же важны и в бизнесе, и в производстве, и даже в ракетной технике. **Дейв Лейвери**, ведущий сотрудник НАСА, который отправляет роботов на Марс, говорил мне, что запуски космических аппаратов так дороги и сложны, что заставляют вас делать все, на что вы способны. «Запуск космического корабля — задача со многими очень жестко очерченными сроками. Это настоящий стресс. У вас есть только один шанс, и вы не можете упустить его. Поэтому вы делаете все от вас зависящее, чтобы все прошло нормально, чего бы вам это ни стоило».

С **Лейвери** соглашается журналист **Уолт Моссберг**. Он находится под постоянным временным прессом в подготовке своих обзоров по вопросам техники и технологий в *Wall Street Journal*. Он как-то сказал мне: «На самом деле жесткие временные рамки — ваши друзья. Лучшие вещи создаются в условиях давления жестких сроков. Именно в такие моменты проверяются все ваши способности». Поэтому воспользуйтесь советом Уолта и относитесь к временным ограничениям в вашей работе как к своим друзьям. Я знаю, о чем вы подумали. С такими друзьями вам никакие враги не страшны!

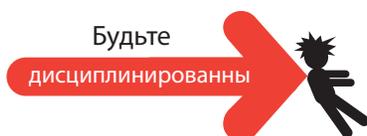
Я обнаружил, что наличие жестких временных лимитов для выполнения моей работы развивает во мне творческий подход. Вообще-то я не люблю давления, но мне кажется, что от такого давления работа только выигрывает.

Робин Бадд, режиссер анимационного кино

Временные ограничения необходимы там, где царит творчество. Жесткие рамки помогают вам перестать играть с идеями и начать что-то создавать.

Сьюзен Рапташ, архитектор

Преодолевайте себя с помощью самодисциплины



Избегайте того, чтобы дисциплину вам прививали другие

Это могут быть большие, страшные дяди с кнутами



Самодисциплина — четвертый прием, который вы можете использовать, чтобы заставлять себя что-то сделать. Понимаю, вы сейчас скажете: «Дисциплина? Только не это». Вам кажется, что в этом нет ничего хорошего. Но на самом деле дисциплина сама по себе не так уж и плоха. Правда, она подразумевает умение иногда сказать себе «нет». «Нет» развлечениям с друзьями, когда нужно заканчивать проект. Или картофельным чипсам, когда вы пытаетесь сбросить вес. Или телевизору, когда вам нужно готовиться к совещанию.

Айси Шарп, основатель сети гостиниц Four Seasons, говорит: «Думаю, дисциплина очень важна. Она заставляет вас выполнять менее приятные и комфортные задачи, чем те, которыми вы бы хотели заняться, но более нужные».

Есть два варианта дисциплины.

1. **Дисциплина по принуждению.** Это наименее предпочтительный вариант, поскольку он может подразумевать существование «больших дядей», которые заставляют вас придерживаться дисциплины с помощью кнута. Второй вариант лучше.

2. **Самодисциплина.** Это вариант самообслуживания, при котором вы сами преодолеваете себя. **Дон Лепор**, генеральный директор финансового холдинга Charles Schwab, говорит: «Я очень дисциплинирована, может, даже слишком. Но думаю, что это очень важно в достижении целей». **Билл Джой**, известный разработчик микропроцессоров, тоже считает себя дисциплинированным. «Мой отец всегда говорил, что любому человеку в жизни приходится иметь дело с мусором. Поэтому нужно уметь не бояться неприятных и сложных задач, не доставляющих вам удовольствия. Это вам не клумба с розами. Это требует от человека высокого уровня самодисциплины».

Грег Зещук когда-то был врачом, а сегодня носит звание «Лучший разработчик видеоигр года». Как вам такой поворот в карьере? Медицина и видеоигры кажутся вещами несовместимыми, но Грег говорит, что добиться успеха в обеих сферах ему помогла дисциплина. «Самодисциплина — очень важная штука. Всегда есть препятствия, и вы должны преодолеть их, чтобы двигаться вперед. И тут дисциплина необходима».

Самодисциплина помогает драматургу, автору пьесы «Монологи вагины» **Еве Энслер** по вечерам выходить на сцену, чтобы играть в своих пьесах. «В молодости я не отличалась дисциплинированностью. Но сейчас я очень дисциплинирована и считаю это важной составной частью своего успеха. Просто нужно все время показываться на людях и делать свою работу». Суперзвезда **Селин Дион** тоже удивляет всех дисциплинированностью в своей концертной деятельности,

а еще — в поддержании в хорошем состоянии своего голоса. В частности, она сказала категорическое «нет» мороженому. (Эх! Прощайте, мои мечты стать певцом!)

Вывод таков: используйте инструмент самодисциплины, чтобы преодолевать себя на пути к успеху. А если вашему «само» не удастся совладать с вами, ищите большого страшного дядю с кнутом, чтобы он вам помог.

Отец не учил меня гольфу. Он учил меня дисциплине.

Арнольд Палмер, легенда американского гольфа

Художники — очень дисциплинированный народ. Вдохновения ждать некогда. Нужно работать.

Кен Дэнби, знаменитый художник,
представитель реалистической школы

Попросите маму, чтобы она помогла вам преодолевать себя или других людей



Пятый прием — получить помощь в преодолении себя от других людей. Действительно, все время заставлять себя действовать самому довольно трудно. Именно поэтому были изобретены МАМЫ. Джазовая пианистка **Линда Мартинес** говорила

мне: «Мама заставляла меня преодолевать себя. Я занималась фортепиано по семь часов в день только потому, что она от меня этого требовала». Сегодня, когда Линда стала лауреатом всевозможных премий и выступает перед огромными аудиториями, она благодарна маме за это. Великого изобретателя **Томаса Эдисона** тоже подталкивала к работе мать. «Именно моя мама помогла мне стать самим собой. Она была так уверена во мне, что мне оставалось жить для нее и не разочаровывать».

Легендарный музыкант **Рэй Чарльз** ослеп в возрасте шести лет. И именно его мать помогла ему стать самостоятельным. Рэй говорил: «Всем, чего я добился, я обязан ей... Дома она учила меня готовить еду, одеваться, носить воду и даже колоть дрова... Она часто говорила мне: “Возможно, я не доживу до того момента, когда ты станешь самостоятельным. Но я знаю, чего ты никогда не сделаешь. Ты никогда не возьмешь в руки кружку и не станешь просить милостыню”».

Когда я спросил **Фрэнка Гери**, одного из выдающихся архитекторов, что привело его к успеху, он ответил: «Я заставлял себя идти к нему сам». Потом он несколько секунд подумал и добавил: «И мне помогала моя мать. И один из моих клиентов, **Джей Чиат***, который заставлял меня работать все упорнее. Так что для успеха обязательно нужно найти кого-то, кто бы вам помог преодолевать себя». Действительно, помочь нам в самопреодолении могут не только мамы. В самый сложный начальный момент вашей карьеры это могут быть и посторонние люди. Мы зачастую нуждаемся в том, кто может подтолкнуть нас вперед: руководство, коллеги, клиенты, тренеры или учителя.

* Джей Чиат — гений рекламного дела, соучредитель рекламного агентства Chiat/Day, которое сыграло основополагающую роль в создании бренда Apple. *Прим. ред.*

Николь Кидман часто нуждается в помощи режиссеров, которые обеспечивают ей поддержку при работе над фильмом. Когда она уже начала работать над главной ролью в фильме «Мулен Руж»*, то вдруг засомневалась и позвонила режиссеру: «Я думаю, нужно пригласить на эту роль другую актрису. У меня недостаточно вокальных данных, чтобы спеть свою партию. Играть я не смогу, вы сделали большую ошибку, пригласив меня». К счастью, режиссер не поверил Кидман и настоял на том, чтобы она продолжала сниматься. И она заработала награду Киноакадемии за лучшую женскую роль. В мире спорта такую помощь может оказать тренер. Когда профессиональный американский баскетболист **Джамал Машберн** только начинал свою карьеру, он сказал известному баскетбольному тренеру **Рику Питино**: «Я хочу попасть в профессиональный баскетбол. Я понимаю, что для этого нужно упорно работать. И уверен, что вы в этом мне поможете». Рик начал работать с Джамалом и вывел его в большой спорт.

Поэтому, если вы чувствуете, что вам трудно самому преодолеть себя, то помните: всегда можно найти того, кто вам в этом поможет. Но кто вытолкнет вас за дверь, чтобы вы начали поиски этих людей? Да, путь к успеху так сложен.

Моя мать говорила мне: «Если ты пойдешь в солдаты, то станешь генералом. Если пойдешь в монахи, то станешь Папой». Вместо этого я стал художником Пикассо.

Пабло Пикассо, один из самых знаменитых художников XX века

* «Мулен Руж» — фильм-мюзикл 2001 г., получивший две награды Американской киноакадемии. Главные роли в нем сыграли шотландский актер Юэн Макгрегор и австралийская актриса Николь Кидман. Актёры сами исполнили все свои вокальные партии. *Прим. перев.*

Мне нужна целая система, которая поддерживала бы меня. Мой муж делает все сам: раз, два, три... А мне нужны люди, которые звонят мне и спрашивают: «Ты сделала то? Ты сделала это?» Мне необходима такая поддержка.

Лакшми Пратури, директор Индийского фонда Америки

Пусть в самопреодолении вам поможет конкуренция



Шестое средство, которое поможет нам в самопреодолении, — **КОНКУРЕНЦИЯ**. Соперники, буквально наступавшие знаменитому бегуну **Роджеру Баннистеру** на пятки, помогли ему стать первым легкоатлетом, который пробежал одну милю (1,6 км) быстрее чем за четыре минуты. После забега чемпион сказал: «Если бы рядом не было таких спортсменов, как **Джон Ленди** и **Вес Санти**, я сомневаюсь, что смог бы заставить себя бежать с таким упорством. Но я знал, что если не я, то Ленди или Санти сделают это».

Конечно, мне как марафонцу далеко до класса этих чемпионов, но я их вполне понимаю. Лучших результатов я добиваюсь тогда, когда с кем-то соревнуюсь и кто-то наступает мне на пятки. Тогда я начинаю нажимать и работаю с таким упорством, которого от себя иногда не ожидаю.

Даже знаменитая телеведущая **Опра** бегала быстрее, если рядом был соперник. Она рассказывает, что, когда тренировала марафонскую дистанцию, ее личный тренер **Боб Грин** знал, как заставить ее ускоряться: «Когда Боб хотел, чтобы я прибавила ходу, он обычно говорил мне: “Видишь ту женщину в розовой форме? Ты можешь обогнать ее”. И я делала все

возможное, чтобы обойти эту бегунью. Я никогда не думала, что я так настроена на состязание. Но оказалось, что это так».

Действительно, большинство спортсменов должны быть настроены на состязание. А как насчет ученых? Именно соображения конкуренции с другими исследователями позволили **Джеймсу Уотсону** и **Фрэнсису Крику** раскрыть секрет строения ДНК. Джеймс рассказывал: «В Лондоне все тогда говорили о том, что американец **Лайнус Полинг*** был близок к открытию ДНК. Если она так важна, то Лайнус сделает ее модель и обойдет нас. И нам стало страшно». Под давлением этой конкуренции Джеймс и Фрэнсис первыми открыли структуру ДНК. (Здесь звучат приветственные возгласы от болельщиков-ученых, следивших за состязанием.)

Если вы кинорежиссер, то видите имя своего конкурента в титрах на экране каждый раз, когда смотрите чей-то новый фильм. Для **Джеймса Кэмерона** просмотр фильма «Звездные войны» стал откровением. Он увидел потрясающие спецэффекты, созданные **Джорджем Лукасом**, и сказал себе: «Мне тоже нужно поднять свою задницу, когда кто-то делает такое... они просто растоптали меня». Этот дух состязательности позволил Кэмерону преодолеть себя и стать лауреатом «Оскара». Конкуренция помогает вам подтягиваться и добиваться высших результатов. Вместо того чтобы недолюбливать конкурентов, рассматривайте их как силу, которая подталкивает вас к проявлению лучшего, на что вы способны. Так что найдите конкурентов и поблагодарите их за помощь. А потом продвигайтесь вперед к успеху так быстро, чтобы они остались далеко позади.

* Лайнус Полинг (1901–1994) — американский химик, кристаллограф, лауреат двух Нобелевских премий: по химии (1954) и премии мира (1962), а также Международной ленинской премии «За укрепление мира между народами» (1970).

В конечном счете вас движет вперед конкуренция, когда кто-то догоняет вас, а вы отвечаете.

Крейг Маккоу, пионер в области мобильной сотовой связи

Я люблю соревнование. Я люблю выжимать из себя все, на что способна.

Эмбер Троттер, быстрейшая бегунья в истории
американского школьного спорта

Ваш конкурент — подарок для вас. Он дает вам возможность показать все, на что вы способны.

Джерри Линч, спортивный психолог

В детстве я всегда старалась быть наравне с мальчишками и побеждать в их играх. Я и сегодня стараюсь побеждать ребят в конкурентной борьбе. Я очень настроена на состязание.

Рут Фертел, основатель сети ресторанов
Ruth's Chris Steak House

Найдите мучителя, который заставит вас преодолевать себя, и учителя, который поддержит вас



Многие успешные люди говорят, что важную роль в их успехе сыграли их УЧИТЕЛЯ. Они дают нам поддержку в наших начинаниях и делах. Но здесь, в главе о самопреодолении, мы

посмотрим на другую группу окружающих нас людей. Они дают не поддержку, а давление, и не всегда приятное. Их я называю МУЧИТЕЛЯМИ: они скорее дадут вам хорошего пинка под зад, чем одобрительно похлопают по спине.

Мучители могут издеваться над вами, высмеивать и даже наказывать. Вы можете либо отдаться на их милость, либо использовать их как мощное оружие, чтобы преодолевать себя, доказывать им их неправоту и утверждать вашу правоту. Иногда это заводит вас дальше, чем вы можете себе представить.

Великий скрипач **Джеймс Энес** говорит, что своим успехом он обязан своему преподавателю-мучителю. «Мой педагог в Нью-Йорке был великим мастером дергать меня за ниточки так, чтобы вызывать во мне здоровую злость на себя и достигать поставленной цели. Я очень упорно работал, ведь я умер бы, если бы кто-то подумал, будто я неспособен добиться успеха. Я всегда говорил себе: “Ну, подожди, я докажу тебе, что я могу”. И я добивался результата, хотя иногда оставался практически без сил».

Билл Бартманн, основатель корпорации Commercial Financial Services*, говорит, что его главный мучитель жил в его семье. «Это была моя старшая кузина. Она не хотела, чтобы я встречался с ее младшей сестрой, потому что считала меня неподходящей для нее парой. И я решил показать ей, что она неправа. Я написал ее имя на картонной карточке

* Commercial Financial Services (вела деятельность в 1986–1999 гг.) — крупная американская инвестиционная компания, занимавшаяся реструктуризацией долгов финансовых и других организаций, крупными инвестициями в финансовый сектор. Билл Бартманн по версии Forbes входит в число 400 самых богатых людей мира. Прим. перев.

и приклеил ее на стену на уровне своих глаз. Каждый вечер, засыпая за столом, я поднимал взгляд на эту карточку и снова брался за учебу».

Баскетбольная суперзвезда **Майкл Джордан** был перво-классным мучителем. Однажды его назвали самым великим «унизителем» и «издевателем», которого знал американский баскетбол. Сам он говорил, что стал таким, чтобы помочь партнерам по команде показывать на площадке все, на что они способны. «Если кто-то не старается изо всех сил играть со мной, то я буду давить на него. Я буду говорить ему неприятные слова. Так я понуждаю своих коллег к тому, чтобы они повышали уровень своей игры». Тактика Майкла-мучителя помогла его команде в течение многих лет побеждать в регулярных чемпионатах NBA.

Когда я учился в 12-м классе старшей школы, у меня был свой великолепный мучитель — госпожа Мюррей. Она вызывала меня к доске, и если я не мог выполнить математическое задание, то получал от нее по спине тросточкой. Мне действительно трудно давалась геометрия, поэтому трость гуляла по моей спине довольно часто. Это заставило меня в конце концов сказать себе: «Я покажу ей!» — и засесть за геометрию. Примечательно, что высшую оценку в ведомости за 12-й класс я получил как раз по этому предмету.

Разумеется, я не оправдываю мучителей. Ничего веселого в этом нет. Но мои мучители вроде госпожи Мюррей и упрямых клиентов иногда заставляли меня добиваться лучших результатов.

Поэтому, если вы когда-нибудь попадете в руки своих мучителей, используйте их как инструмент для продвижения вперед. А когда они увидят, каким успешным вы стали, то сами будут мучиться до конца жизни.

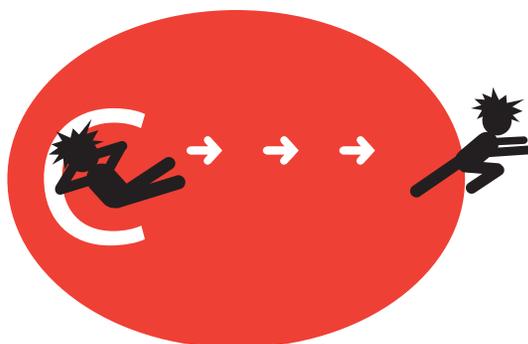
Когда я сказала, что уйду из издательства и буду писать без чьей-либо поддержки, мой издатель заявил: «Вам повезет, если вы сумеете заработать хоть четверть доллара». И это побудило меня к упорной работе.

Эми Тан, писатель, автор многочисленных бестселлеров

Что заставило меня упорно трудиться? В первую очередь слова моего отца о том, что из меня ничего не выйдет. Мне было действительно обидно. С тех пор я делал все, чтобы доказать ему, что он ошибался.

Эдвард Буртынски, известный фотограф

Выходите из зоны умиротворенности



Самое приятное в успехе — комфорт. Возможно, у вас появятся более уютный дом, автомашина, мебель, возможность поехать на курорт и т. д. Но здесь есть парадокс: успех приносит комфорт, а комфорт ограничивает успех. Поэтому мы и видим так много миллиардеров, которые, вместо того чтобы спокойно наслаждаться комфортом, заставляют себя покинуть зону умиротворенности и продолжают решать трудные задачи.

Ричард Брэнсон, основатель конгломерата Virgin Group, легко мог бы поживать на лаврах, но он говорит: «Стоит нашей

компании добиться успеха, как я начинаю гнать наш корабль вперед и вперед. Моя жена в недоумении. Она спрашивает: «Зачем? Ну зачем тебе все это? Ведь тебе пятьдесят. Останись. Давай наслаждаться жизнью». Но если я просто положу все свои деньги в банк и допьюсь до чертиков, отдыхая на Карибах, то это будет пустой потерей тех фантастических возможностей, которые я приобрел».

Очень умно, Ричард. Ведь есть много людей, которые достигли вершин, соскользнули в зону умиротворенности и совсем вычеркнули себя из жизни. **Линда Евангелиста** была когда-то топ-моделью мирового уровня, но затем обленилась, говоря: «Я не вылезу из постели меньше чем за 10 тысяч долларов в день».

И вскоре ее карьера покатилась под уклон. Когда **Трумен Капоте** создал свой легендарный роман «Хладнокровное убийство»*, он стал самым знаменитым писателем США. Потом он почил на лаврах, не написал больше ни одной заметной книги и в итоге умер от проблем с алкоголем. Вот, оказывается, каким опасным местом может стать зона умиротворенности.

Кевин Гилберт, известный фотожурналист, лауреат многих престижных премий, говорил мне: «Мне нравится комфорт, но я считаю, что его не должно быть слишком много, потому что тогда ты начинаешь лениться. А я люблю быть немножко на грани риска. Когда мне становится слишком комфортно, мне необходимо куда-то поехать, испытать что-то новое, увидеть новые места». **Брэд Эдвардс**, директор по научной работе в Институте научных исследований

* «Хладнокровное убийство» — детективный роман Трумена Капоте в стиле «новой журналистики». Основан на реальных событиях. Издан в 1965 г. *Прим. перев.*

Бостонского колледжа*, сказал мне, что многие ученые утрачивают остроту мысли, когда слишком долго живут в зоне умиротворенности. «Ты все время должен преодолевать себя. Когда ты успокаиваешься, ты останавливаешься. Я видел много хороших ученых, которые, достигнув определенной точки, переставали напрягаться. И обычно до конца своей научной карьеры они дальше и не продвинулись».

Консультант по маркетингу **Лесли Уэстбрук** утверждает, что зона умиротворенности означает конец личностного роста. «Если ты ищешь только комфорта, жизнь у тебя будет очень ограниченной. А если согласен на дискомфорт и переживания, то всегда будешь расти и расширять свои возможности». Президент Bell Mobility **Боб Ферчат** соглашается: «Если ты проживешь жизнь в комфорте, то не вырастешь над собой. Именно тем, что ты хочешь расти, ты и создаешь для себя какие-то неудобства». И здесь он прав. Любой грудничок подтвердит.

Итак, если вы слишком долго просидели, задрав ноги на стол и наслаждаясь комфортом, то самое время покинуть зону умиротворенности. Если вы чувствуете дискомфорт, выступая перед группой людей, — выступите перед ней. Если вам не нравится езда на велосипеде, смело садите своего стального коня — и вперед. Делайте все, что вызывает у вас неудобство. И будьте готовы к саморазвитию. Поэтому простите, я пойду вынесу мусор. Когда-то же надо начинать!

* Институт научных исследований Бостонского колледжа (Institute of Scientific Research) — крупнейшее в США научно-исследовательское учреждение, в котором проводятся изучение и научные разработки в области физики, химии, астрономии, аэрокосмической отрасли и т. д. *Прим. перев.*

Вы развиваетесь как личность только тогда, когда покидаете зону умиротворенности.

Перси Черутти, известный тренер по бегу

Настоящий мужчина виден не тогда, когда он испытывает комфорт, а когда он стоит перед трудными задачами и сомнениями.

Мартин Лютер Кинг-мл.,
выдающийся борец за права человека



[Почитать описание, рецензии и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

