

## Банк идей, или Поиск единомышленников

Разберись с фактами, иначе они разберутся с тобой.

*Томас Фуллер*

Не тягостен труд, коль на многих разделен.

*Гомер*

*У погони за мечтой есть один неизбежный побочный эффект: рано или поздно вас начинает терзать информационный голод. В любом плане есть свои пробелы: шаги, которые вы не можете совершить, потому что не представляете как. Вам необходимо провести исследование, изучить новые территории. На седьмом уроке мы поговорим о том, как это сделать.*

*Если вы похожи на меня, то при слове «исследование» у вас наверняка волосы встают дыбом. Сразу мерещатся темные библиотечные коридоры, толстые тома с немилосердно мелким шрифтом и бесконечный, бесплодный поиск, который заводит в такие дебри, что уже и не вспомнишь, с чего начал и зачем сюда пришел. По крайней мере, научные исследования я всегда представляла именно так. Нет уж, подобному я не стала бы вас учить, даже если бы могла.*

*Однако, благодаря моей безнадежной расхлябанности, я изобрела собственный метод поиска информации — он гораздо легче, эффективнее, да и веселей. В некоторых случаях вам придется полистать книги и журналы, но в основном надо просто общаться с людьми или даже устроить вечеринку! Я назвала свой метод «исследования для чайников». В этой главе я просто перечисляю приемы, которые помогают мне самой. Вы можете комбинировать их, как захотите, — главное, попробовать все. Каждый из них ведет к неожиданным открытиям.*

**З**десь вы найдете двенадцать легких и приятных способов добывать нужную информацию. Некоторые весьма нетривиальны, однако я перепробовала все и могу смело рекомендовать каждый!

## Идея 1. Мечта и препятствие

Это, пожалуй, самый простой и эффективный способ набрать копилку ценных идей. От вас нужно только одно: рассказывать всем, кто подвернется (друзьям, коллегам — да хоть попутчикам в автобусе), о своих мечтах и о сложностях, с которыми вы столкнулись. Вот и все. Просто излагать проблему именно в такой форме: сначала желание, потом преграда. Обычно в окружающих тут же просыпается инстинктивное стремление помочь. Вот небольшой пример.

Допустим, вы поделились с кем-то своим заветным желанием (скажем, поехать в Гималаи). Реакции могут быть самыми разными, от «Ух ты, круто!» до «Что ты там забыл?». Но если вы добавите к мечте некое препятствие: «Очень хочу в Гималаи, но боюсь ехать, пока не поговорю с кем-то, кто уже там бывал», — слушатели, вероятно, переключатся на решение проблемы.

Уверяю: прием срабатывает безотказно. Люди начинают морщить лоб и чесать в затылке. Кто-то хватается за блокнот с адресами, кто-то откапывает даже список одноклассников. Начинается усиленный поиск знакомых, которые бывали в Гималаях. Вы и моргнуть не успеете, как ваша записная книжка распухнет от новых контактов. Причем половину можно будет обзвонить немедленно.

Почему эта стратегия так хорошо работает? Да потому что мы, люди, самой природой запрограммированы решать проблемы. В генах заложено. Увидев проблему, мы рвемся ее разрешить. Увидев преграду, мы силится ее преодолеть. Так что

пара «мечта и препятствие» запускает древние базовые инстинкты. Почему бы не поставить их себе на службу?

За годы преподавания у меня накопились десятки прекрасных историй на эту тему.

Помню, молодая женщина по имени Сильвия подняла руку и сказала:

— Я делаю арфы из определенного сорта древесины. Это дерево растет только в Шотландии. У меня кончились все запасы, а где достать еще, я не знаю. По-моему, таких деревьев уже не осталось.

Сама я абсолютно ничего не понимаю в арфах, а уж тем более в древесине. Но я поступила как всегда: встала перед аудиторией и спросила, есть ли идеи.

Тут же поднялась рука, и молодой человек заявил:

— Такие деревья растут еще в Новой Зеландии. У моего брата там лесопилка. Я вас с ним свяжу.

В Гринвилле, штат Южная Калифорния, жила женщина по имени Марта. На одном семинаре она встала и застенчиво призналась:

— Я давно мечтаю потанцевать с Патриком Суэйзи. Но мы же с ним незнакомы!

С Патриком Суэйзи я тоже знакома не была. Но я призвала группу на помощь, и одна дама, которая сидела через два места от Марты, сказала:

— Без проблем! Его мама — владелица курорта, где я работаю. Он у нас часто бывает. Я сама с ним танцевала! Приезжайте к нам в следующий четверг, я вас познакомлю.

В следующий четверг Марта потанцевала с Патриком Суэйзи.

Иногда проблема решается сразу, а иногда приходится подождать. Но когда начинаешь общаться с людьми в режиме «мечта и препятствие», все вокруг внезапно становятся очень изобретательными. Чем больше людей привлекаешь к поиску решения, тем больше шансов выбрать оптимальный вариант. Вам расскажут о себе, о друзьях, столкнувшихся с похожей

проблемой, предложат самые неожиданные решения. Не факт, что они пригодятся лично вам, но, если уметь слушать, отовсюду можно почерпнуть полезную информацию. По крайней мере, скучно не будет!

Эта стратегия настолько плодотворна, что ее можно опробовать даже на заядлых «негативистах». Обычно я советую не открывать мечты людям, которые могут вас высмеять или унижить, но для приема «мечта и препятствие» можно сделать исключение. Почему? Да потому, что он работает не за счет доброй воли, а за счет нашей врожденной неспособности отказаться от попытки разобраться с определенными проблемами. Негативисты здесь не исключение.

Проверьте мою теорию. Изложите свою мечту — и расскажите о преградах — самому ярому злопыхателю, какого только знаете. В девяти случаях из десяти вам скажут что-то вроде: «Ты совсем сдурил? Это самая идиотская идея, какую я только слышал». И тут же начнут придумывать решения — чтобы доказать свое превосходство над вами. Чем яростней негативизм, тем сильнее ваш «доброжелатель» будет стараться. Ведь ему невыносима мысль, что он не сумеет найти выход из вашего положения!

Так что сформулируйте свою мечту и главное препятствие на пути к ней, а потом возьмите телефон и позвоните другу. Или недругу. Излейте душу продавцу в магазине. Потому что каждый из нас — ходячая энциклопедия. Надо всего лишь открыть ее и полистать — то есть начать беседу. Результаты вас просто изумят.

## Идея 2. Мозговой штурм

Вечеринка идей, праздник мозгового штурма — тоже мой любимый способ. Не волнуйтесь, вам не придется устраивать фуршет или светский прием. Даже готовиться особо

не придется: нужно просто пригласить друзей. И пусть они приведут кого-нибудь с собой. Согласитесь: «Вечеринка идей» звучит заманчиво, даже если пока не очень понятно.

И пусть все принесут с собой угощение.

Вечеринка идей — приятельский ужин: вы приглашаете несколько человек к себе домой и устраиваете посиделки. Можно вкусно поесть и заодно обсудить ваши проблемы.

Зачем всем приносить продукты? Чтобы гости потолклись у вас на кухне, хорошенько перезнакомились, поговорили, а заодно потренировались совместно решать задачи (например, «найди мне глубокую кастрюлю»). Пусть они освоятся, почувствуют себя хозяевами, не путайтесь у них под ногами и не слишком помогайте.

## С чего начать

Назначьте дату и время, составьте список гостей. Постарайтесь позвать всех, кто умеет похвалить, поддержать, ободрить, — и не приглашайте циников и скептиков, а тем более скандалистов. Попросите друзей привести с собой кого-нибудь новенького: нужны свежие люди, не из вашей обычной компании. Это не только расширит круг общения, но и добавит информации, обеспечит порой неожиданный взгляд на ваши цели и проблемы.

## Беремся за дело

Ну что ж, вечеринка в разгаре. Гости собрались, стол накрыт, еда на тарелках. Теперь пора перейти в гостиную и расположиться поудобнее — например, рассестся на полу. Сейчас начнется «идейная» часть встречи.

И начнете ее вы.

Расскажите друзьям свою историю — пусть проникнутся вашими мечтами. Объясните, сколько уже сделано, каким должен быть следующий шаг. Скажите, чего хотите добиться, какие приемы уже опробовали, что сработало, а что нет. Опишите все, вплоть до переживаний и сомнений. Пусть они поймут, каково вам пришлось. Дальше, когда ваш рассказ их «зацепит», переходите к методу «желание и преграда». Например:

— Проблема в одном: я не знаю никого, кто уже ездил бы в Гималаи!

Теперь вам осталось только сесть на свое место и ловить идеи на лету! Не сомневайтесь, вас буквально забросают планами и вариантами решений. Кто-нибудь обязательно припомнит человека, с которым вам стоит связаться. Еще кто-то сразу же достанет телефон и позвонит знакомым, которые могут оказаться полезны. Не исключено, что нужный человек есть рядом, в комнате! Вся группа будет упоенно обсуждать дюжину новых идей, которые вам и в голову бы не пришли, — одна заманчивей и оригинальней другой!

Только не пытайтесь записывать эти находки самостоятельно — а то ваш защитный механизм почует угрозу и начнет внушать панические мысли: «Ой, я точно так не смогу! Как же я буду звонить незнакомым людям?» Поручите запись кому-нибудь другому. Наверняка гостей восхитит ваша смелость и целеустремленность: вы готовы взяться за такое трудное дело! Так что в желающих помочь недостатка не будет.

Мозговой шторм обычно длится около часа, но это не значит, что вечеринка должна закончиться вместе с ним. Когда разрешится ваша проблема, обсудите что-нибудь еще. Вполне возможно, кто-то из гостей встанет и скажет: «А я тоже давно бьюсь над одной штукой. Может, теперь разберемся с ней?»

Вот и прекрасно! Переходите к десерту — и следующему раунду. Именно в этом смысл Вечеринки идей!

Пригласите к себе десять-пятнадцать гостей, поешьте как следует, а потом садитесь и общайтесь всласть. Уверяю вас, в компании сытых и довольных людей путешествие к мечте проходит с третьей космической скоростью!

### Идея 3. Библиотека

Да-да, я говорила, что не люблю сухих, традиционных методов исследования. Действительно, не люблю. Тем не менее в библиотеках есть невероятно ценный ресурс, который я освоила без всяких сложностей.

Он называется «каталог периодических изданий».

Любите читать журналы? Тогда вам сюда. В любой крупной библиотеке найдутся два каталога: алфавитный и тематический. Выберите предмет, который вас интересует, — например, Гималаи или поэтические конференции. В тематическом каталоге вы найдете перечень всех изданий, которые публикуют статьи нужной направленности. Выпишите названия газет и журналов, и пусть библиотекарь принесет вам подшивки за последнюю пару лет. Конечно, может оказаться, что часть номеров утрачена или что библиотека больше не получает это издание. Ничего страшного, вы все равно получите много материала. Садитесь и конспектируйте.

Когда читаешь десятки текстов на одну и ту же тему, вскоре замечаешь: некоторые сведения повторяются, кочуют из статьи в статью. Имена. Места. Ключевые идеи. Вот тогда ваш собственный проект начинает обретать конкретные формы. Статьи в журналах, адресованных целевой аудитории, обычно написаны легким и доступным языком и при этом очень информативны. Конечно, академические издания читать сложно — но ведь их не так уж и много.

Если вы еще не решили, чем хотели бы заняться, спросите библиотекаря, где стоят отраслевые журналы. Уже их названия



могут натолкнуть на мысли, которые сами собой вряд ли пришли бы нам в голову. Вы знаете, что существуют журналы для собаководов, карикатуристов, кораблестроителей, финансистов, воспитателей, астрологов, писателей и даже для чревовещателей и гипнотизеров? В них публикуют специальные статьи для этих групп, а значит, там можно почерпнуть инсайдерскую информацию. К тому же там печатают объявления о конференциях и симпозиумах — с указанием даты, места и условий участия.

Что если вам все же не хватит информации? Позвоните в редакцию журнала и спросите, нельзя ли поговорить с автором заинтересовавшей вас статьи. Или напишите им письмо и попросите переслать нужному сотруднику. Отраслевым журналистам приходится глубоко вникать в свою тему, так что каждый из них — практически эксперт. Они выдадут вам в двадцать раз больше информации, чем можно втиснуть в статью, да еще и список полезных контактов.

Словом, если вам интересен какой-либо род занятий, запишитесь в местную библиотеку, изучите каталог периодики и возьмите подшивку журналов. Это может изменить всю вашу жизнь.

## Идея 4. Конференции, симпозиумы, выставки и показы

Если увидите в журналах объявление о большой открытой конференции — не стесняйтесь, сходите туда. Не бойтесь, что будете чувствовать себя лишним. Там обязательно найдутся люди, с которыми можно поговорить. Профессиональные конференции и конгрессы часто проходят в неформальной обстановке, особенно если в их рамках предлагаются лекции или мастер-классы. На них даже новичок приобретает уверенность в своих силах.

Почти каждая профессиональная ассоциация проводит регулярные встречи — а профессиональных ассоциаций в мире сотни, даже тысячи. Есть специальные справочники и энциклопедии, где дается их список. Там же вы найдете нужные телефоны и адреса. Кстати, профессиональные конгрессы часто проводят в интересных и живописных местах, а в программу включают недорогие экскурсии. Так что ваше исследование вполне можно совместить с отпуском: поездите по стране, а заодно послушаете доклады, познакомитесь с новыми людьми. Скучать не придется!

Каждая конференция — огромная Вечеринка идей, куда собираются гости со всей страны. Не упускайте прекрасный шанс.

Выставки и салоны более официальные и безличны, но зато они кладезь информации. Если мне на глаза попадается объявление о чем-то, хотя бы косвенно связанном со сферой моих интересов, я обязательно туда иду. Зачем? На отраслевых выставках можно встретить настоящих экспертов — да и вообще специалистов, с которыми больше нигде не познакомишься. Они приходят туда, чтобы пообщаться с широкой публикой. Смело выбирайте интересный стенд или павильон и задавайте любые вопросы. Вы получите свежую, достоверную, эксклюзивную информацию «изнутри» интересной вам области.

Если не знаете, как найти программу нужных мероприятий, — опять же, обратитесь в библиотеки. Многие из них подписаны на каталоги и бюллетени профессиональных сообществ.

## Идея 5. Интернет

Конечно же, электронные средства коммуникации сегодня незаменимы. Помимо обычных поисковых систем, в интернете существуют библиотеки, сообщества, базы данных, где можно

найти специализированную информацию. Уж если я научилась ими пользоваться — значит, это под силу кому угодно!

Начните с малого — поищите форумы вашего города или даже района. На них не только обсуждают сотни тем, но и часто завязывают добрые, неформальные отношения, перетекающие потом в режим «офлайн». Завсегдатаи нашего городского форума, например, регулярно устраивают встречи в пабе.

Подписаться на всевозможные рассылки, получить доступ к библиотекам и базам данных можно бесплатно или очень недорого. Кроме того, существуют специальные порталы и доски объявлений, не говоря уже о социальных сетях. В интернете за просто решаются любые проблемы, стоит только кинуть клич. «Нужен хороший дантист, срочно, но недорого», — и пожалуйста: одиннадцать комментариев за сутки, все с телефонами и адресами. «Как перевезти мебель в Нью-Йорк?» — и через несколько часов у тебя тридцать откликов от людей, которые недавно перевозили мебель в Нью-Йорк, плюс телефоны грузчиков и автомобильных компаний.

Признаюсь честно, в техническом отношении я полный профан. Сейчас таких, как я, называют «чайник». Поэтому мне всё настраивали компьютерные мастера. Если вы тоже принадлежите к старшему поколению, попросите специалистов или знатоков помочь вам с регистрацией на форумах, в сообществах, в социальных сетях. Я с некоторым трудом, но все же освоила новые возможности. Поначалу голова шла кругом, но теперь я чувствую, будто меня пригласили на бесконечный, феерический праздник идей!

## Идея 6. «Желтые страницы»

Эта мысль до того проста и очевидна, что даже как-то неловко о ней упоминать. Но все же: справочники вроде «Желтых

страниц» — очень ценный источник информации. Найдите контакты, хотя бы отдаленно связанные с интересующей вас темой. Обзвоните этих людей, объясните, что вам хотелось бы узнать. Не переживайте, если они не сумеют помочь или вовсе попытаются уйти от разговора. Соблюдайте одно простое правило: не кладите трубку, пока не получите хоть какую-то зацепку.

Если вам скажут, что не могут помочь, — спросите, кто может. Если на том конце провода чего-то не знают — спросите, куда нужно обратиться, чтобы узнать. Если собеседник явно занят, проявите понимание и выясните, когда ему удобней будет поговорить. Извинитесь за беспокойство: «Мне очень неловко отрывая вас от дел, но я просто не представляю, как быть. На вас вся надежда». Когда человека вежливо просят о помощи и дают почувствовать себя важным, нужным и авторитетным, он старается держать марку.

«Желтые страницы» не только помогают найти то, что вы ищете. Они могут подсказать нечто такое, что вам и в голову не приходило поискать. Не верите? Тогда возьмите справочник и полистайте. Сами не заметите, как схватитесь за ручку с блокнотом и начнете выписывать идеи для творческих проектов, которыми можно заняться прямо сейчас или надо было заняться давным-давно, только вы закрутились и забыли. И контакты нужных людей сразу же будут перед глазами!

## Идея 7. Продавцы

Кто еще всегда отлично ориентируется в теме? Кто неизменно готов поговорить о ней? Конечно же, тот, кто напрямую связан с торговлей. Представьте, что вы, как Синтия, хотите делать арфы, но не знаете, где достать древесину. Куда вы обратитесь? Разумнее всего пойти на лесопилку и поговорить с местным

отделом продаж. Не потому, что они разбираются в редких шотландских деревьях. Просто хоть один из продавцов наверняка заинтересуется вашим вопросом, захочет узнать побольше и поможет найти решение.

Продавцы охотно отзываются, сталкиваясь с необычными проектами. И не только ради потенциальной прибыли, но и потому, что они, как и большинство из нас, изо дня в день занимаются одним и тем же, а хочется перемен, новых впечатлений. Ваш визит позволит им проявить себя, оказать услугу — причем такую, которой можно потом гордиться.

Так что идите и попытайте счастья. Не удивляйтесь, если через несколько дней вам позвонят и свяжут с человеком, который может раздобыть шотландскую древесину. Здесь, как и с контактами из «Желтых страниц», важно не обрывать разговор, пока не получишь хоть небольшую зацепку. Если у продавца нет нужной информации, посоветуйтесь, где еще ее поискать, и непременно дождитесь ответа. Возможно, вас направят к тому, кто в курсе. Если и он не даст того, что вы ищете, то хотя бы натолкнет на верный путь. Идите по следу, пока не добьетесь результата.

## Идея 8. Учебные заведения

Обзвоните колледжи, институты и университеты вашего города. Возможно, у них есть факультативные занятия, открытые семинары, программы дополнительного образования для взрослых. Такие программы ведут университетские преподаватели — настоящие специалисты в своем деле.

Можно обратиться в коммерческие школы — например, центры изучения иностранных языков или публичные лектории. Они предлагают занятия разного формата, в том числе краткие курсы, однодневные тренинги, бесплатные пробные посещения.

Я сама часто веду семинары и мастер-классы при таких центрах. Преподаватели и ведущие учебных программ, как правило, приветливые и открытые люди. Они, конечно, не откажутся с вами поговорить, нужно только заранее продумать и сформулировать вопросы. Поучиться можно всему: кулинарии, танцам, счетному делу, истории искусства — было бы желание.

## Идея 9. Сокровища книжной лавки

Когда будете в книжном магазине — обязательно загляните в секцию учебной и справочной литературы. Там вы обнаружите не только словари и курсы иностранного языка, но и пособия по творческому письму, по деловому этикету, по рисованию — по всему на свете. Если вы начинающий художник или писатель, посмотрите, какие издательства выпускают книги вашей тематики или альбомы рисунков: вероятно, эта информация пригодится вам в будущем.

Зайдите в отдел деловой литературы. Там можно найти хорошие идеи для малого бизнеса. Мне попадались, например, книги о том, как зарабатывать выгуливанием собак, организацией банкетов и фуршетов, — и даже о том, как стать графологом! Изучите секцию маркетинга. Но не торопитесь покупать все подряд. Прежде чем идти к кассе, пробегите глазами хотя бы первую главу книги. Иначе есть риск, что она осядет где-нибудь в шкафу у вас дома и будет взывать «Прочти меня!» — до тех пор, пока вы не устроите очередную битву с хламом.

Пройдитесь по всем отделам в магазине. Руководства и пособия есть в любой секции. Старайтесь иногда выделять час-другой и просматривать книги в тех отделах, куда вы редко заглядываете. Никогда не знаешь, где наткнешься на сокровище!

Зайдите в любой интересный вам отдел — будь то психология, история, бизнес, религия, биографическая

литература, — возьмите с полки первый приглянувшийся томик и полистайте его с конца. На последних страницах публикуют список произведений того же автора или других книг на ту же тему. Многие издания снабжены алфавитным указателем — тоже ценный источник информации. Первое впечатление можно составить, даже не приступив к тексту книги.

Пролистайте все книги по своей теме. Если на полке несколько книг одного автора, проглядите и их. Вскоре вы уловите общие моменты: например, факты, которые упоминаются в нескольких изданиях. Это говорит о том, что они по-настоящему важны. У вас будет возможность сравнить разные точки зрения на предмет. Конечно, это всего лишь верхушка айсберга — но, по крайней мере, вы поймете, с чего начинать и в каком направлении двигаться.

## Идея 10. Пишите письма

Один из лучших способов добыть информацию — написать известному эксперту в нужной области. К сожалению, профессионалы высокого класса — люди очень занятые, отвечать на письма им обычно некогда. Поэтому нужно написать так, чтобы заинтриговать, привлечь внимание. Это я говорю по опыту: мне самой приходят сотни писем, и ответить на все у меня нет физической возможности. Если бы я отвечала каждому читателю, у меня не осталось бы времени писать книги. Однако когда получаешь интересное, необычное, хорошо продуманное и написанное послание — рука тянется ответить. Отправителям таких писем я всегда стараюсь черкнуть хотя бы строчку.

Хотите совет? Если вы зададите конкретный, внятный, четко сформулированный вопрос, это значительно повысит ваши шансы получить ответ.

И еще: когда пишете известному и востребованному человеку, скажите несколько добрых слов о его работе, объясните, почему решили обратиться именно к нему. Благодарность творит чудеса! Знаю одного юного режиссера: он написал такое проникновенное письмо президенту компании Walt Disney, что его позвали на собеседование!

## Идея 11. Частные объявления

Конечно же, вы видели объявления о знакомстве. «Яркая брюнетка познакомится с привлекательным блондином без в/п». Но кто сказал, что такие объявления можно давать только в романтических целях?

Вот, например, Эмили. Ей отчаянно хотелось путешествовать, но ехать в одиночестве она боялась. Несколько месяцев она пыталась уговорить кого-нибудь из друзей составить ей компанию. И в конце концов решила дать объявление в раздел «Личное». Вот что она написала:

ИЩУ ДРУЗЕЙ-ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ, ЧТОБЫ  
БЕСЕДОВАТЬ И ОБМЕНИВАТЬСЯ ОПЫТОМ ЗА ЧАШКОЙ КОФЕ.  
ЗВОНИТЬ ПО НОМЕРУ ...

Разумеется, когда публикуешь личные контакты, нужно соблюдать меры предосторожности. Неплохо завести для этой цели отдельный номер телефона. Эмили несколько раз звонили весьма неприятные личности, но теперь она сменила номер и может не опасаться подобных инцидентов. В основном же с ней связывались люди, которые действительно любят путешествовать и заинтересовались ее предложением. Сейчас вокруг Эмили собралась довольно большая группа друзей. Они регулярно встречаются в местном ресторанчике, делятся



ДАВНО ПОРА!

опытом и ценными советами, некоторые даже путешествовали вместе.

Объявления, похожие на то, что дала Эмили, попадают мне очень часто. С их помощью собираются книжные клубы и группы любителей кино. Я даже видела объявления, которые давали мои читатели — например, чтобы организовать Команду поддержки. На эти призывы обычно откликаются люди, читавшие те же книги, так что никому не приходится объяснять, о какой команде речь. Десятки групп взаимопомощи образовались именно благодаря объявлениям.

Попробуйте этот метод. Возможно, он подарит вам новых друзей и сторонников. К заветной мечте нужно идти в хорошей компании!

### **Колода памяти**

Возьмите чистую карточку и выпишите на нее идеи из этого урока (плюс все, что еще придет вам в голову). Памятка может пригодиться, если ваш проект снова забуксует.



В следующих главах вы найдете новые источники вдохновения: истории людей, которым удалось изменить жизнь, рассказы об удивительных профессиях и необычных обществах. Мир полон поразительных возможностей — нужно только их поискать.

Вот это я и называю исследовательской работой. Неплохо, правда? Полагаю, у вас возникнут и собственные идеи. Возможно, вы устроите дружескую вечеринку и придумаете новые методы поиска. Если так, дайте мне знать: я постараюсь донести их до публики!

## Генеральная репетиция

Молодая женщина на улице спрашивает у старичка:

— Сэр, вы не знаете, как попасть в Карнеги-холл?

Старичок:

— Репетируйте, дитя мое, репетируйте!

*Готовы немножко развлечься? Если вы одолели целых семь глав этой книги, вам полагается награда. А если не одолели, все равно сделайте то, о чем я сейчас попрошу. Не пожалеете, обещаю.*

*Мы с вами прорепетируем все шаги на пути к мечте. Для начала нужно научиться придумывать мечты и загадывать головокружителиные желания. Потом опробуем необычный метод, который позволит одним рывком преодолеть любое препятствие. Надеюсь, после этого вы будете готовы выйти в реальный мир и пойти навстречу вроде бы «несбыточной» мечте.*

*Вполне вероятно, что за время «генеральной репетиции» вы уже многого добьетесь, так бывает довольно часто. Одно скажу наверняка: здесь невозможно потерпеть неудачу. Ведь смысл наших упражнений сейчас не в том, чтобы достичь цели, а в том, чтобы набраться опыта. Каким бы ни был результат, вы закончите игру настоящим асом, закаленным борцом за собственное счастье. Закаленный борец познается по тому, как он справляется*



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

