

Я говорю солдатам: помните, что будут взлеты и падения. Это испытание нельзя пройти легко. Вы должны знать об этом и принимать это, чтобы не быть застигнутыми врасплох. Оказавшись у подножия горы, вспомните, что скоро вы снова окажетесь на пути наверх. Для любого, кто чувствует себя совершенно вымотанным, мои слова могут показаться пустыми, кто-то сочтет, что предложение напоминать себе о том, что скоро дела пойдут на лад, это чересчур. Однако мой опыт уверенно свидетельствует о том, что впереди подъемов и спадов всегда больше, чем предполагаешь. Когда ты сыт происходящим по горло и готов бросить свое снаряжение, а то и вовсе сдаться, нужно вспомнить, что ситуация способна наладиться невероятно быстро. Эмоции меняются стремительно. Меня это всегда удивляло, когда я проходил свою адскую неделю. Неожиданно мне удавалось испытать взлет в тот момент, когда я думал, что лучше уже не будет. Главная трудность в том, чтобы суметь напомнить себе об этом, когда силы на исходе и желание все бросить становится непреодолимым.

Постановка цели

Следующая задача — определиться с целью адской недели и продумать стратегию ее достижения. Прежде чем начать, перечитайте записи, сделанные после раздела «Взгляните на жизнь шире». Затем сформулируйте и запишите цель своей жизни: в чем ваше предназначение, чего вы хотите добиться для себя и для отношений с другими людьми. Далее вам нужно добавить конкретики, обозначив свои цели на ближайшие десять лет, пять лет и на год. Теперь снова мысленно вернитесь к своей адской неделе, к тем особенным семи дням, от которых вас отделяет всего несколько недель. Что вы можете сделать за это время, чтобы как минимум выйти на верную дорогу и приблизиться к большим целям?

В первой книге я много говорил о целях. Они действительно важны. К сожалению, мой опыт свидетельствует о том, что мало кто садится

и записывает, чего он хочет от жизни. Многие люди признаются, что затрудняются определить свои цели. Возможно, это одна из причин, по которой у большинства их нет. Даже если вам не удастся выявить главную, определяющую цель на будущее, скорее всего, вы сможете сформулировать задачи на год и месяц. Это тоже очень хорошо. Попробуйте также ставить цели на текущий момент, добросовестно выполняя свою работу здесь и сейчас, изо дня в день! Несомненно, большая мечта воодушевляет, но не отчаивайтесь, если у вас пока ее нет — однажды она обязательно появится.

Правда, если вы хотите определить свои значимые цели, вам придется найти время на их поиск и приложить определенные усилия. Сначала вспомните, что делает вас счастливыми; в какие моменты вы довольны собой и чувствуете, что полностью поглощены своим занятием; кем вы хотели стать в детстве; чем увлекались в юношестве. Подумайте о том, чем вы стали бы заниматься, если бы знали, что успех вам гарантирован, а деньги не являлись решающим фактором. Представьте, что вам нужно сделать выбор из всего, что существует на свете.

Дерзайте мыслить масштабно, дерзайте ставить *высокие* цели. Самое худшее, что может произойти, — вы их просто не достигнете. Не бойтесь корректировать свои цели. Ваш путь окажется куда более захватывающим, если вы отправитесь за фантастической, а не легкодостижимой мечтой. Даже если в целом вас устраивает роль молодого родителя, который проводит на работе по девять часов пять дней в неделю, это не означает, что вам не стоит стремиться к жизни, которую на закате дней вы смогли бы назвать потрясающим путешествием. Вы имеете право на большее и лучшее — вы вправе думать о мечте, верить в мечту и стремиться к мечте. Но чтобы мечта стала реальностью, нужно представить ее себе и договориться о ней с самим собой.

Помните — жизнь одна. У вас есть только одна возможность раскрыть свой потенциал — и настанет день, когда будет уже слишком

поздно. Так что поиграйте с мыслями о высоком — и в конце концов вы найдете свою мечту, свой великий замысел, свою цель.

Цели должны быть четкими, осязаемыми и воодушевляющими. Они должны зажигать вас, каждый день мотивировать и придавать ускорение.

Вы заслуживаете восхитительной жизни.

Долгосрочные цели способны сделать адскую неделю более содержательной, поэтому часть задач, которые вы себе поставите на это время, должны перекликаться с долгосрочными. Если раньше у вас не было долгосрочных ориентиров и вы намечаете их сейчас, тогда адская неделя станет для вас трамплином к новообретенным целям. Если вам уже есть к чему стремиться, то большим шагом навстречу мечте. Как правило, двигаясь к цели, мы делаем к ней несколько маленьких шагов, а затем несколько шагов назад. Адская неделя — это время формирования импульса, в эти семь дней все будет иначе.

Все еще думаете, что сформулировать стоящую цель трудно? Позвольте мне немного вам помочь. Конечно, хорошо, если вы можете определить главную особую цель, но если такая цель не находится, то стоит поставить перед собой несколько смешанных задач — разные цели для разных сфер жизни. Цели могут быть связаны с вашей ролью партнера, друга, дочери, бабушки, матери или дяди. «Я хочу воспитать своих детей так, чтобы они выросли порядочными, уверенными в себе людьми, окруженные искренней любовью». «Я хочу, чтобы родители мною гордились». Или с физическим здоровьем: «За год я полностью откажусь от вредных продуктов и буду заниматься спортом два-три раза в неделю. Я стану энергичнее и оптимистичнее!» «В ближайшие пять лет я сброшу 25 килограммов и научусь бегать по 45 минут без передышки». «Через год я приду в идеальную форму, смогу пробежать три километра за 10 минут, подтягиваться 25 раз, отжимать лежа на скамье 130 килограммов, а с приседанием — 200 кило». Или с пользой, которую вы можете

принести обществу или тем, кто находится в худшем положении, чем вы. «Я займу более активную позицию как гражданин своей страны и житель этой планеты. Я буду больше внимания уделять благотворительности».

Цели могут быть проекцией ваших повседневных занятий: указывать на намерение вернуться к работе, выдвинуть свою кандидатуру для выполнения определенного задания, занять конкретную должность или основать собственный бизнес. Чем, по-вашему, было бы действительно круто заниматься изо дня в день через год, три, пять лет? Запишите свои мысли! «В течение двух лет я найду работу, которая будет доставлять мне радость каждый день». «Я стану одним из самых уважаемых аналитиков в стране». «Я буду аккумулировать капитал и создавать рабочие места. Через X лет моя компания будет зарабатывать X крон в год, ее доля на рынке достигнет Y%, а прибыль — Z крон. В общей сложности на меня будут работать X сотрудников». «Я добьюсь поистине выдающихся результатов в своей работе». «Я все время буду совершенствоваться как руководитель, и однажды меня назначат управляющим директором».

Определяя финансовое положение, к которому стремитесь, будьте конкретны. Я говорю это на тот случай, если деньги играют для вас важную роль или являются мотивирующим фактором. «В следующем году я заработаю 500 тысяч». «Через десять лет я заработаю миллион».

Когда точно знаешь, за что борешься, мотивировать себя легче. Напоминай себе о поставленных целях каждый день, вы будете принимать больше правильных решений и становиться все ближе к желаемому. Адская неделя позволит вам открыть в себе грани, о которых вы и не подозревали.

Большинство людей, рискнувших как следует испытать себя, чувствуют, что теперь для них нет ничего невозможного. Вашей первой проверкой на храбрость станет составление плана адской недели.

Запишите четкие цели. Поставьте себе высокую планку! Разработайте план, продумайте стратегию, составьте расписание всего, что хотите сделать. Не пренебрегайте деталями! Только вы решаете, насколько быть к себе строгим. Представьте, какой получите эффект, если вам удастся приятно удивить себя достижениями. Всего за одну неделю!

Неизбежный первый шаг к осуществлению своих желаний — решить, чего хочешь! Определив и записав цель своей жизни, перечитывайте ее каждый день — лучше по утрам.

Бен Штейн, американский писатель и журналист

Чего вам не хватает

Скоро я объясню подробнее, как можно выстроить адскую неделю по дням. Но сначала хочу рассказать вам еще одну историю — на этот раз о том, как адская неделя способна сформировать импульс, необходимый, чтобы повернуть вспять негативные явления в жизни.

Один мой клиент, высококвалифицированный адвокат и совладелец крупной юридической компании, впервые пришел ко мне в офис холодным и темным зимним утром — ровно в шесть. Серьезный мужчина в синем костюме, с крепким рукопожатием, уверенный в себе, приятной внешности. Моим первым впечатлением было — этот парень прямолинеен и силен духом. После нескольких реплик «о погоде» он заговорил о том, почему решил увидеться со мной. У него не было какой-то определенной трудности, которую он хотел обсудить. Он просто был сыт по горло рутинной и в повседневной суете потерял мотивацию и силу воли. Он дошел до точки, в которой человек обычно спрашивает себя: «И это все?» Он не был обделен жизнью. Красивая жена, красивые дети, чудесная работа, чудесные друзья, сказочный дом, сказочный летний коттедж, эффектные автомобили

и увлекательные хобби. Несмотря на все это, он ощущал нехватку сил и редко чувствовал себя счастливым. Говоря о своей жизни, он погружался в состояние легкой меланхолии. Он пытался проанализировать все происходящее и спрашивал себя, способна ли жизнь предложить ему что-то еще.

Мы говорили долго. Он без проблем обозначил те сферы своей жизни, которые приносили ему удовлетворение и чувство благодарности, и ему было немного стыдно за то, что он не испытывал большого воодушевления и радости по этому поводу. Он честно признавал, что у него всего в избытке. Сказал, что не любит жаловаться. И мне тоже так показалось. Я чувствовал, что ему неловко говорить о своем состоянии. Однако реальность была такова, что он чувствовал себя опустошенным и не на своем месте. Его эмоции были подлинными и искренними. Он сказал, что ему чего-то не хватает. Несомненно, его все достало, но он уверенно держался на плаву, чтобы относиться ко всему происходящему с долей насмешки. Я даже разглядел блеск в его глазах, пока он открыто размышлял о ситуации, в которой оказался. Этот человек обладал недюжинным талантом и очень разумно размышлял об обстоятельствах своей жизни.

Он провел меня по своей жизни вплоть до дня нашей встречи. Посвятил в свою биографию, объяснил решения, которые принимал в детстве, в юности, в любви, в спорте и во множестве разных ситуаций. В процессе он пришел к мысли, что его жизнь не всегда была такой, какой он воспринимает ее сейчас, — именно в последние два года он начал испытывать странные ощущения. Они стали настолько ему мешать, что пришла пора с кем-то их обсудить.

Эту тему подняла жена. Она ясно видела, что с ним что-то не так, и решила заговорить об этом и напомнить, каким он был раньше. Слова жены застали его врасплох, а затем медленно, но верно превратились в невыносимое чувство. Он признался мне, что дни стали похожи один на другой. Он воспринимал их так: «подъем, чувство

усталости, дорога до работы, работа, пробки, возвращение домой без сил, время с семьей, пока мысли все еще заняты работой и тем, что ему не удалось успеть за день, и немного телевизора перед сном». Такой была его повседневность.

Внешне он производил впечатление благополучия, но эмоционально был далек от того, что мог и должен был бы испытывать. Нет, он вовсе не рассчитывал, что все и всегда будет по высшему разряду, но от пары подъемов посреди болота спадов не отказался бы. В ходе разговора, узнавая все больше новых деталей, я пришел к мысли, что этому человеку требуется отдых. Он был по-настоящему истощен. Предложить ему сделать небольшую паузу или даже взять длительный отпуск? Или посоветовать взять себя в руки и радоваться выпавшему на его долю счастливому билету?

Что-то удержало меня. Я промолчал и продолжил слушать. Когда он обрисовал полную картину своей ситуации, у меня появилась новая мысль: а нашел ли он свое место в жизни, не преследовал ли ложных целей? Но и об этом я ничего ему не сказал. Как позже выяснилось, он отдавал себе отчет в собственных ценностях. Я помню, что отказался от своих предположений, как только он рассказал о том, насколько сильно любит жену и детей и как важны ему его друзья.

Тогда я задал ему простой вопрос: за что он испытывает благодарность? Он легко выдавал один пример за другим, прекрасно осознавая, что действительно должен быть счастлив. «Если я не могу чувствовать себя счастливым сейчас, что ждет меня впереди? Мне чего-то не хватает, но чего именно, я не знаю», — он посмотрел на меня, и на его лице читалось: «У меня нет причин жалеть себя, но, скажу честно, чувствую я себя паршиво».

Он был напуган. Я вдруг понял, что он впервые сталкивается с чем-то подобным. Я был готов выразить сочувствие, признать, как нелегко ему приходится, сказать, как хорошо я его понимаю и что нам стоит поговорить о жизненных ценностях. Мне до дрожи хотелось

предложить ему это решение — весьма очевидное, согласен. Но тут я вспомнил о книге известного психотерапевта Бретта Стинбарджера *The Psychology of Trading**. К счастью, этот момент оказался решающим.

Стинбарджер говорит примерно следующее: «Хорошие психотерапевты — активные наблюдатели, которые одновременно контролируют собственное сочувствие и собственные мысли... Я задумываюсь, почему меня так тянет спасти этого человека. Быть может, точно так же на его слова реагируют и другие люди... Что если выбрать линию поведения, противоположную той, которая поначалу показалась мне подходящей для его случая?»

Я не позиционирую себя в качестве психотерапевта, и мне есть чему поучиться у психологов и психиатров, чтобы лучше проявлять себя в качестве тренера по личностному росту и собеседника. Я не стремлюсь сделать вид, будто играю более важную роль, чем мой собеседник. На мой взгляд, тренер по личностному росту и есть тот, с кем можно поговорить, чтобы облегчить свою душу, с кем можно устроить словесную дуэль, обсудить что-то, кто задаст правильные вопросы, заставит задуматься, даст совет и, быть может, чему-то научит. Ничего более. Никакой терапии, никакого погружения в прошлое с целью докопаться до сути. Я подумал о словах Стинбарджера. То, что, по мнению собеседника, способно помочь, может оказаться лишь его привычным мышлением, чем-то, что он уже слышал от своих близких.

Поэтому мне следовало признать, что мне было жаль этого человека, и занять позицию наблюдателя — в том числе за собственными реакциями. Возможно, надо было озадачить его чем-то прямо противоположным тому, что он ожидал услышать. Сквозной темой и в учебе, и в профессиональной жизни для него было *достижение целей*: быть лучшим, работать на износ, преуспевать и в конце концов стать

* Стинбарджер Б. Психология трейдинга. Инструменты и методы принятия решений. — М. : Альпина Паблишер, 2013.

совладельцем собственной компании. В известном смысле он достиг всего перечисленного.

— Вам не хватает цели, — сказал я.

— Цели? — озадаченно переспросил он.

— Да, называйте как хотите, — ответил я, повышая голос. — Всю жизнь вы показывали, почему должны испытывать себя; выходить из зоны комфорта; учиться; совершенствоваться; наслаждаться свободным временем; жить здесь и сейчас; осознавать, как хотите проявлять себя в разных социальных ролях — чтобы извлекать максимум из каждого дня, недели, из жизни в целом. Вы непрестанно реализовывали свой потенциал, делали что-то хорошее для окружающих, отдавали себя, брали в расчет интересы других и знали, почему должны выкладываться по полной.

У вас были веские причины рано ложиться и рано вставать, меньше сидеть перед телевизором, извлекать максимум пользы из коротких приятных передышек между делами. Вы несли ответственность за себя, за свою жизнь и за тех людей, которые окружают вас ежедневно. Но вы забыли, для чего делаете то, что делаете. Забыли, какое это удовольствие — нестись на всех парах и быть лучшей версией себя. Когда вам удалось стать совладельцем компании, вы не подумали, что теперь требуется свежая мечта, нечто новое, за что можно бороться, еще более масштабная цель.

Вам мало быть хорошим мужем, отцом и другом. Для многих этого вполне достаточно, но для вас признание в профессиональной сфере и гордость, которую вам дарили ваши достижения стали первостепенными. Когда страсти в этой области поутихли, начали страдать и остальные сферы жизни. Ровное течение дел отразилось на многом. Да, вы стали спокойнее и даже несколько ленивее. По вашему собственному признанию, вы лишь «относительно удовлетворены». Этот образ мышления, это отношение, этот подход изо дня в день

усредняют все ваши действия. Все — от восхода до заката — вы делаете умеренно. Уверен, в сравнении с многими ваша производительность впечатляет, но в сравнении с тем, на что вы способны, вы выкладываетесь только на 70–80 процентов — в зависимости от того, каких усилий, концентрации, целеустремленности и вовлеченности требует каждая отдельная задача. Это не вы. Это не делает вас счастливым.

Но есть и хорошая новость: вы удивительно быстро можете все исправить. Вам лишь нужно вернуться и вспомнить, как приятно выкладываться на все сто; как высока награда, когда испытываешь себя; как хорошо вновь почувствовать сопротивление, которое появляется в момент падения, чтобы потом вновь ощутить радость взлета; и какое это блаженство, когда тебя вновь наполняет чувство свободы которое наконец можно позволить себе после всех приложенных усилий.

Медленно, но верно вы переместились в «зону безопасности», как я порой ее называю, — или, как принято говорить, в зону комфорта. Став совладельцем компании, вы переключились на пониженную передачу. Я даже не уверен, что вы думали об этом. Просто сделали. Я не настаиваю, что вам нужно проводить больше времени за работой, но вам следует заметно повысить планку. Во всем! На работе стремитесь к достижению новых целей, таких, которые требуют от вас быть одним из лучших или *лучшим* в юридической сфере — не только в своей компании, но и в своей стране! Вам недостаточно быть лишь совладельцем. Для других это блестящая цель — но не для вас. Вам скучно — и этим все сказано. У вас есть способности, а еще опыт и ум, чтобы пойти гораздо дальше. Вы можете работать с самыми громкими делами, самыми известными людьми и компаниями во всех странах Северной Европы. Вам нравится нести ответственность, так берите больше ответственности.

Вы должны полностью отдаваться каждому делу. Если вы отдыхаете, пусть это будет лучший отдых в мире. Если вы с детьми, будьте

самым лучшим папой в этот час или в эти каникулы. Вам нужно вновь повысить передачу, гнать на всех парах — как тогда, когда вас только утвердили в должности, когда вы представляли себе, как чудесно дойти до вершины. Вам нужно найти для себя новые вершины! Работайте изо всех сил. Читайте, запоминайте новую информацию, пишите статьи, просите коллег давать вам обратную связь — совершенствуйтесь.

Как улучшить работу старших партнеров и исполнительного директора? Как еще эффективнее вовлекать, воодушевлять и мотивировать людей, за которых вы несете ответственность? Как привлекать больше хороших клиентов? Будьте активнее, чем когда-либо. Используйте телефон! Ничего не бойтесь, когда решаете завоевать новых клиентов. И не считайте себя выше этого. Вы должны лучше распределять свое время, стать еще более организованным и продуктивным. Будьте энергичным. Полноценно отдыхайте. Подходите к работе с умом и выигрывайте дела своих клиентов! Хвалите себя каждый день, мотивируйте себя какими угодно фантастическими свершениями. Поклянитесь, что вернете себе былое честолюбие.

Вам нужно чаще поощрять себя, больше хвастаться самому себе. Скорее всего, вам удастся посвящать работе гораздо меньше времени, чем в двадцать и тридцать лет, и при этом все равно добиваться блестящих результатов. Время, сэкономленное благодаря вашему опыту и хорошим рекомендациям, можно посвятить делам, которые приносят вам удовольствие. Огромное удовольствие! Занимайтесь тем, что наполняет вас чувством радости и гордости. Делайте счастливой свою семью. Воодушевляйте друзей и всех, кто вас окружает. Выкладывайтесь. Не слишком важничайте. Проявляйте больше задора.

Вам нужно создавать более сильные контрасты в жизни. Когда вы отправляетесь на выходные в свой домик в горах, важно не то, насколько это большое и богатое строение, а контраст между выходным днем и будничной рутинной. Если вы проведете параллель с привычными заботами, то получите огромное удовольствие от времени, которое

посвятите себе, отдыху, играм с детьми, приятным минутам за бокалом вина с любимой, созерцанию звезд. Но прежде важно найти смысл своей жизни, найти цель и сделать смелый шаг ей навстречу.

Сейчас ваша жизнь течет плавно. Ландшафт довольно ровный. Некоторые считают, что это хорошо, но вы не из этих людей. Найдите для себя горный рельеф и вершины, которые желаете покорить, установите новые будоражащие цели, которые будут вас зажигать, воспринимайте противодействующие силы и неудачи как благо и неотъемлемую часть вашего фантастического пути. К сожалению, невозможно спланировать путешествие, сплошь состоящее из покорения вершин. Чтобы испытать радость от взятой высоты, придется пройти через дискомфорт, неуверенность, опустошенность, усталость, скуку. Время от времени ваш спальный мешок будет промокать и промерзать. И ноги тоже.

Согласитесь, именно в таком состоянии вы сейчас находитесь. Вы чувствуете, что ваши горные ботинки давно промокли и последние два года вы хлюпаете в них по болотистому дну равнины. Ноги замерзли, рюкзак тянет вниз. Время от времени местность довольно ровная — шагать сравнительно легко. Да и погода давно не бушевала. В целом — однообразно и скучно. Пару раз вы насладились сухим пайком, несколько раз вам даже удалось переночевать в отеле. Но время пребывания в гостинице ограничено. В общем-то неплохое путешествие, но ничего особенного, да? Ничего впечатляющего.

— Ничего, — он заинтересовался. Сидя на стуле, подался вперед и слушал меня внимательно.

— Замечательно! Сейчас вы чувствуете себя немного подавленным — не слишком, но что-то есть. Жизнь для вас не на высоте. Но через две или три недели вы окажетесь на самом дне. Удивлены? Легко не будет. Наоборот, вам придется очень тяжело. Вы сделаете петлю на прямой своей жизни. И вот тогда узнаете о своей жизни все. Вас ждет адская неделя!

— Адская неделя? — переспросил он ошеломленно.

— Именно, — ответил я с хитрой улыбкой. Я понял, что добился положительной динамики.

Он загорелся идеей адской недели, едва я объяснил ее суть. Мы встретились еще дважды: определились с долгосрочными целями в плане карьеры, здоровья и финансов, обсудили цели, связанные с его ролью отца, мужа и друга. Кроме того, добавили графу «баланс», где он набросал, чем хотел бы заниматься в свободные часы, что нужно было сделать, чтобы равномерно распределить время между работой и отдыхом, и как отдыхать эффективнее. Затем мы зафиксировали четкие цели на адскую неделю и составили подробный план с указанием правил, которые ему предстояло соблюдать. И наконец, я снабдил его разнообразными инструментами, методами и подходами, которые описаны в этой книге гораздо более детально, чем мне тогда удалось до него донести.

Две недели спустя началась его адская неделя. Насколько я помню, он стартовал ни свет ни заря. В марте, в 4:30 утра понедельника, он отправил мне такое сообщение: «Подъем! Началась неделя, которую я запомню до конца своей жизни. Я готов! Позвоню в воскресенье рассказать о своих успехах».

Он позвонил в пятницу, после пяти трудных дней, которые прожил по особенно сложной программе, — и он был в восторге! Впереди все еще оставались два дня. Он с огромным энтузиазмом говорил о том, что уже успел ему подарить этот эксперимент. Я даже не расслышал всего, что он сказал. К плохой связи добавлялись детская радость и волнение, которые заставляли его глотать слова и мешали мне понять все то, что он хотел до меня донести. Но я четко услышал, что он был очень доволен, что этот опыт стал своего рода поворотной точкой, которая будет приносить дальнейшие плоды в предстоящие недели и месяцы. Признаюсь, в тот пятничный вечер, стоя на кухне с телефонной трубкой в руке, я позволил своим мыслям немного поблуждать.

Связь оборвалась. Я осознал: такие примеры заставляют меня с еще бóльшим рвением делать то, что я делаю. Когда видишь, как твои инструменты и методы помогают менять человеческие жизни — неважно, в каком масштабе, — это доставляет удовольствие. В то же время, если человек ограничивается лишь прочтением книги или прослушиванием лекции, эффект, к сожалению, оказывается кратковременным, особенно если способ, которым донесена информация, ему не подходит. Если же доверяешь тому, кто тебя ведет, выполняешь «домашнее задание», анализируешь важные моменты, перечитываешь книгу, делаешь заметки, постоянно восстанавливаешь в памяти отдельные части прочитанного, активно прорабатываешь те аспекты ментальной подготовки, которыми проникся и которые вызывают в тебе отклик, то получаешь ошеломляющие результаты. Тот, кто проходит неделю на полной мощности, добивается высоких результатов — и в краткой, и в долгосрочной перспективе.

Адвокат говорил взахлеб: это был его способ отблагодарить меня. По голосу я слышал, что он искренне собой гордится и что ему удалось заново обрести мотивацию. Радость и энергия не просто вернулись к нему — они били через край! К концу его монолога я снова начал внимательно слушать. Он сказал, что никогда еще так не предвкушал поездку в свой домик в горах. Он собирался включить в машине музыку на полную громкость, отбивать пальцами такт на руле и петь во весь голос. Он смеялся. В субботу он планировал поработать несколько часов, а затем насладиться общением с семьей, уютом, красным вином, хорошей едой и жизнью вообще. В воскресенье он решил немного подумать обо всем и пораньше лечь спать.

Все, что ему требовалось, это цель, к которой можно стремиться, и импульс для начала перемен. Тщательная подготовка и опыт, который он получил во время адской недели, стали решающими факторами.

Готов поспорить, что большинство людей не имеют представления о границах своих возможностей, так как никогда не пытались их

переступить, никогда не покидали зону комфорта. После того как ваша адская неделя закончится, вы будете точно знать, чего способны достичь, и это знание подарит вам уверенность в будущем. Накопились рабочие задачи? Достаточно поработать одну ночь, чтобы наверстать упущенное. Стресс уйдет, и к вам вернется спокойствие.

Скорее всего, после того как адская неделя останется позади и вы вернетесь к обычной жизни — будем надеяться, с немного более здоровыми привычками, — вам станет не хватать пережитого. О чем вспоминают люди через двадцать лет после первого путешествия на поезде? Они говорят о неудобствах, о тесных купе, о дешевых, кишасящих блохами матрасах, о нездоровом питании. Но говорят так, словно скучают по этой поездке. Мы быстро забываем неприятные ощущения или преобразуем их в своей памяти во что-то романтическое.

Когда биатлонист Уле Бьёрндален начинает новый сезон соревнований, он отодвигает в сторону все плохое, весь тяжелый труд, без которого не добраться до вершин спорта. Но он помнит, как приятно чувствовать себя в форме, ежедневно тренироваться, показывать лучшее, на что способен, и в конце концов стоять на пьедестале почета. Он помнит это прекрасное ощущение. И знает, что за него стоит бороться.

Конечно, тому, что многим людям удастся добиваться больше обычного, есть причина. Представьте художника, который упорно работает из года в год; деловую женщину, которая стольким жертвует ради успеха в мире бизнеса; монаха, который ищет внутреннего умиротворения; мать маленьких детей, которая выбивается из сил, поддерживая семейную жизнь в гармонии. Большинство не представляют себе, что это за чувство, потому что лишают себя такого опыта. Ощущение предела своих возможностей — чем бы вы ни занимались — непередаваемое чувство. Многие просто незнакомы с ним и поэтому говорят, что не понимают, ради чего напрягаться.

Вам кажется, что неделя — это слишком? Что выдержать семь дней трудно? Или, напротив, вы считаете, что это слишком короткий период для больших успехов и перемен?

Одно из моих убеждений: можно успеть многое в кратчайший срок, если знать, что делать, и сосредоточиться на выполнении задачи. И я уверен, что вы согласитесь с этим утверждением, если пройдете адскую неделю.

Правила адской недели

Неделя начинается в пять утра в понедельник и заканчивается в десять вечера в воскресенье.

Вставайте в пять каждое утро.

Ложитесь спать в десять каждый вечер.

Работайте упорно, будьте сосредоточенным, вовлеченным и добросовестным в течение всей недели.

Придерживайтесь намеченного плана.

Постоянно анализируйте свое настроение и концентрацию.

Отдавайте себе отчет, какую социальную роль вы играете в каждый момент в течение дня, и на сто процентов, здесь и сейчас, посвящайте себя этой роли.

Сохраняйте приподнятое расположение духа, положительный настрой и решимость.

Будьте энергичным и активным.

Не забывайте о качественном отдыхе.

Повысьте требования к своей одежде и внешности в целом.

Все вопросы личного характера разрешайте до наступления ночи.

В рабочее время — никаких социальных сетей.

SMS, звонки, электронные письма друзьям в рабочее время запрещены.

Разговоры «о погоде» с коллегами сведены к минимуму.

Физические нагрузки — минимум раз в день, предпочтительно по утрам.

В течение всей недели — только здоровая пища.

Телевизор запрещен.

Золотые правила успеха во время адской недели и в жизни в целом

Привыкайте устанавливать высокие стандарты.

Отдавайте себя.

Действуйте с полным погружением.

Хольте свои ценности и поддерживайте их.

Обязательно верьте в свои силы.

Делайте то, что любите.

Часть первая. Подготовка

Будьте внимательны к близким.

Ешьте здоровую пищу и чаще занимайтесь спортом.

Рано вставайте и планируйте грядущий день.

Трудитесь упорно.

Развлекайтесь!

Активно действуйте.

Не сдавайтесь.

Амбициозные цели — ваше кредо.

Первые буквы каждой строки складываются в ключевую фразу
«ПОДХОД БЕРТРАНА».



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

