

ПОЛ МАКГИ

S.U.M.O.

(SHUT UP, MOVE ON®)



ЗАТКНИСЬ  
И ДЕЛАЙ

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

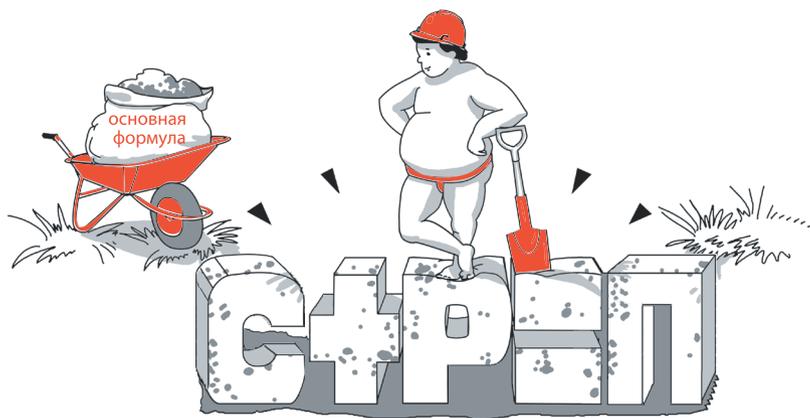
# Оглавление

Предисловие . . . . .	11
Введение . . . . .	21
ГЛАВА 1. $C + P = П$ . . . . .	27
ГЛАВА 2. Смените футболку . . . . .	51
ГЛАВА 3. Плодотворное мышление . . . . .	71
ГЛАВА 4. Состояние бегемота — это нормально . . . . .	109
ГЛАВА 5. Помните о надувном мяче . . . . .	125
ГЛАВА 6. Учите латынь . . . . .	153
ГЛАВА 7. Забудьте о Дорис Дэй . . . . .	177
Личный постскрипtum . . . . .	203
Бонус-мудрость S.U.M.O. . . . .	207
Семь вопросов S.U.M.O., которые помогут вам . . . . .	208
Об авторе . . . . .	209



# ГЛАВА 1

$C + P = \Pi$



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

**Н**аверняка вы не раз слушали кого-нибудь и думали про себя: «Ну это же очевидно!» Может, бывало и такое, что вы делали для себя важное открытие и недоумевали: «Почему я раньше не догадался?»

Примерно в тридцать лет я испытал подобное. Я слушал выступление мотивационного спикера и писателя Джека Кэнфилда. Он поделился мыслью, которая серьезно повлияла на мое восприятие мира.

Честно говоря, думаю, что для многих слова Кэнфилда были как раз очевидной банальностью. Возможно, они и правы. Но вот что интересно. Для меня это не было очевидно до тех пор, пока я не услышал эту мысль из уст Джека.

Что же это за фраза, которая меня так сильно впечатлила? Ее можно назвать жизненной формулой. Для меня она стала основанием для принципов S.U.M.O.

Формула такова:  $C + P = \Pi$

Теперь давайте рассмотрим один пример, чтобы понять эту формулу.

Представьте, что вы едете по крайней левой полосе и замечаете, что машина сзади мигает вам фарами. По агрессивной манере езды понятно, что водитель не пытается сообщить, что вам пора помыть машину или что вы где-то забыли сдачу. Нет. Этот водитель просто спешит, и вы ему мешаете.

Что же вы предпримете?

Я задал этот вопрос группе из двенадцати управляющих. Подумайте, какой из ответов вам наиболее близок.

Карл сказал, что его так не запугать и что он не уступил бы дорогу водителю и даже не увеличил бы скорость. Более того, он сделал бы красноречивый жест рукой, подчеркивающий, что он не одобряет такое поведение на дороге.

Некоторые участники группы одобрительно закивали.

Вмешался Брайан:

— Не могу поверить в то, что вы говорите; я бы просто перестроился в соседнюю полосу и дал бы меня обогнать.

Не успел он закончить фразу, как все вокруг зашумели.

— Ты бы никогда так не сделал, Брайан. Я сидел с тобой в машине, — произнес его коллега Дарран. — Я знаю, как ты водишь. Ты бьешься за место в пробке, и ты бы никогда не отреагировал на подобную ситуацию с таким спокойствием.

— Честно говоря, и не хотелось бы, чтобы ты был таким слабаком, — вставил другой коллега.

Брайан с очевидным удовольствием слушал своих коллег и наконец добавил:

— Дайте мне закончить. Это же еще не все. Я бы дал той машине меня обогнать, а затем перестроился за ней и начал бы фарами мигать водителю!

Раздался дружный хохот.

Все необычайно воодушевились.

Затем заговорила Линда.

— Никогда не видела, чтобы в этой комнате так зашкаливал уровень тестостерона. Словно в брачный период у обезьян.

Все еще сильнее развеселились.

— А если говорить серьезно, — продолжила Линда, — ситуация, которую описал Пол, часто возникает в нашей работе.

Только вы в таких случаях горячитесь и переживаете, а я использую «момент для насмешки».

Коллеги Линды (все мужчины) мгновенно успокоились. Их явно удивило участие Линды в дискуссии и заинтриговало ее выражение «момент для насмешки».

— Пока у вас, группки приматов, подскакивает давление и зашкаливает уровень агрессии, я лишь улыбаюсь.

— Ладно, Линда, — вмешался я, — просвети нас, невежд. Что такое «момент для насмешки»?

— Все очень просто. Я заметила, что в основном агрессивно ездят мужчины: они мигают фарами и прижимаются вплотную к передним автомобилям. Обычно у них большие машины. У меня есть одна теория насчет мужчин за рулем больших автомобилей. Так что когда они начинают мигать и всячески доставать меня на дороге, я сигналию и отъезжаю в сторону. Однако когда они проезжают мимо, я смотрю на водителя и про себя думаю: «У него наверняка небольшое достоинство». И знаете что? Это каждый раз заставляет меня усмехнуться.

Некоторые улыбнулись словам Линды, но уже никто не смеялся. Реакция женщины на обычную ситуацию заставила ее коллег посмотреть с другого ракурса.

Я прервал тишину, в которой нарастало напряжение.

— Спасибо, что рассказала об этом, Линда. Как я рад, что вожу мини.

Вновь раздался хохот.

Своей историей Линда прекрасно проиллюстрировала формулу  $C + P = П$ . Она очень проста: не Событие, а Реакция определяет Последствие.

Не агрессивный водитель, а именно моя реакция определяет последствие этого инцидента. Одна реакция может вызвать стресс и привести к конфликту, а другая никак не испортит мое путешествие.

Банальность? Вероятно. Но я знаю лишь нескольких людей, которые осознанно применяют эту формулу в жизни. Я сам так не поступал много лет.

На самом деле многие люди живут по альтернативной формуле:  $C = П$ . Иными словами, все, что происходит в моей жизни, — результат тех или иных событий. От меня ничего не зависит. Определенные события приводят к определенным последствиям. Но это не так.



**Жизнь определяют не события,  
а ваша реакция на них.**

## Какие события происходили с вами?

(Просто ответьте «да» или «нет».)

	Да	Нет
Вас увольняли?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вам не давали на работе обещанного повышения?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы не получили желаемые оценки в школе?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы слишком эмоционально отреагировали на какую-то ситуацию и потом жалели об этом?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы не сдали экзамен по вождению?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вас бросил человек, которого вы любите?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы откликнулись на вакансию, но вас не позвали на собеседование?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы не успели купить дом своей мечты?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы ехали перед агрессивным водителем?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Вы чувствовали предательство со стороны родственников или близких?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Странно, если с вами не случилось хотя бы нескольких событий из перечисленных.

Видите, в жизни много всего происходит. В ней есть все: проблемы, перспективы, взлеты, падения и даже унылые периоды стагнации.

Но события сами по себе не формируют вашу жизнь.

Все зависит от вашей реакции на них.

Успех в жизни зависит не от удачи. Судьба, фортуна или стечение обстоятельств не виноваты в том, как у вас все складывается. Все зависит только от того, какой *вы* делаете выбор.

Что влияет на вашу реакцию?

Давайте ненадолго выйдем из режима автопилота, поставим его на паузу и подумаем, почему мы реагируем на события так, как мы это делаем, и как это влияет на нашу жизнь. Рассмотрим три главные причины.

## **1. Привычки. Помогают ли они нам или мешают?**

Позже, при подробном разборе принципа S.U.M.O. «Помните о надутном мяче», вы узнаете множество факторов, которые влияют на наше поведение и мировосприятие. Мы смотрим на мир через определенные фильтры, сформированные под влиянием разных факторов. Что самое интересное — о многих из них мы даже не догадываемся.

Наши реакции на ситуации становятся привычками; привычки — это не осознанное и обдуманное действие, а то, что формируется со временем без нашего сознательного участия.

Именно поэтому привычки так сложно изменить, даже когда мы понимаем, какое влияние они оказывают на нашу жизнь.

Грубо говоря, мы становимся заложниками привычек и потому не можем добиться успеха.



**Откровенно говоря, многие люди становятся заложниками собственных привычек.**

Представьте, что вы гуляете за городом. Вы идете по лугу, трава на котором выше вашего роста. Вы устали и понимаете, что если пройдете луг насквозь, то быстрее доберетесь до дома.

Медленно и осторожно вы идете сквозь траву, оставляя за собой дорожку. Вы пересекаете луг и оказываетесь дома.

Теперь представьте, что на следующий день вы снова гуляете по тому же лугу с высокой травой. Вы снова решаете пройти до дома сквозь траву. Вы видите дорожку, которая осталась после вашей вчерашней прогулки. Вы знаете, что она приведет вас в нужное место. Возможно, это не кратчайший путь — трудно сказать, если не смотреть на него сверху, — но вы точно знаете, что дорожка приведет вас куда надо.

Но у вас все еще есть выбор: пойти вчерашней тропой или рискнуть и проделать новую. Что вы выберете?

Как думаете, что сделает большинство? Проложат новый путь или пойдут старой знакомой дорогой?

Мой опыт говорит, что большая часть людей пойдет проторенной дорогой. Почему? Это проще, а большинство людей любят простые решения.

Кроме того, они знают, что дорога ведет к нужной точке. И еще она безопаснее. Вы знаете, чего ожидать от этого маршрута. Конечно, может быть, это и не самый быстрый путь через луг (ведь есть много других маршрутов, которые вы еще не открыли), но зато он вам знаком, и поэтому вы, скорее всего, пойдете именно по нему.

Мозг работает точно так же. Когда вы впервые решаете какую-то задачу, он формирует серию нейронных путей. Чем чаще вы преодолеваете проблему (или сталкиваетесь с каким-то событием), тем сильнее эти пути.

Вот почему лишь на словах легко сделать что-то по-другому, а на практике — почти невозможно. Это все равно что проложить новую дорожку через луг: пока вы не убедитесь в выгоде такого решения, вы, скорее всего, будете идти (и действовать) привычным путем.

Посмотрим на примере. Если вы сцепите руки, то заметите, что один большой палец всегда расположен выше другого. Попробуйте. Не стесняйтесь — никто не видит. У меня наверху всегда оказывается правый палец.

Теперь повторите упражнение (если вы читаете книгу в поезде или самолете, сделайте это не привлекая лишнего внимания и не толкая соседей). Теперь попробуйте сделать так, чтобы наверху оказался тот палец, который у вас обычно снизу.

Каковы ощущения? Странно, не правда ли? Для большинства людей — да. Такие же ощущения возникают, когда вы реагируете на что-то не привычным образом, а по-новому. Это странно, почти ненормально. Хочется вернуться к прежним реакциям. Мы очень ценим комфорт. Мы возвращаемся к привычным тропам.

Это неплохо, если никак не влияет на вашу жизнь. Перемена верхнего пальца в сцеплении рук вряд ли поможет вам получить новую работу, справиться со стрессом или улучшить отношения. Но в большинстве случаев ваши реакции на события *будут* иметь последствия. Как показала Линда в истории с агрессивным водителем, с людьми могут происходить похожие события, но последствия для каждого будут различными.

Вернитесь к анкете, которую вы заполнили. Другие читатели этой книги поставили галочки там же, где и вы. Но то, что они пережили похожие ситуации, еще не означает, что ваши жизни одинаковы. Не так ли?

Итак, хорошие новости. Вы не обязаны становиться рабом своих привычек. Вы можете прокладывать новые пути.



## Проторенная тропа — еще не значит лучшая.

Прокрастинация, раздражительность и регулярные опоздания — все это привычки. Неважно, какая привычка мешает вам жить: в ваших силах все изменить. Если вы искренне хотите быть более результативным, то идеи из этой книги помогут вам выработать новые здоровые привычки.

В результате привычных реакций на события вы оказались сейчас там, где вы есть. Вы увидите, как все изменится, когда вы откажетесь от вредных привычек ради более полезных.

Все может быть по-другому. Только помните: нужно время и упорство, чтобы проложить новую дорогу и сформировать привычку. Вопрос лишь в том, готовы ли вы к таким испытаниям.

## 2. Условные рефлексы (или вы, я и собака Павлова)

Вы когда-нибудь слышали об эксперименте «собака Павлова»?

Если нет — ничего страшного. Я всегда задаю этот вопрос слушателям и получаю странные ответы.

Иногда они граничат с фантастикой — мне рассказывают такое, что Павлову никогда бы и в голову не пришло. Да, их объединяет кое-что общее: все упоминают колокольчик. Вот как все было на самом деле.

Иван Павлов (1849–1936) — ученый из Санкт-Петербурга. Он изучал поведение животных и в одном эксперименте измерял уровень слюноотделения у собак. Он заметил, что при виде еды они пускают больше слюней. Люди облизывают губы в предвкушении праздничного ужина, а собаки пускают слюни. Павлов усложнил эксперимент. Прием пищи собаками он сопровождал серией звуков: считается, что при этом он звонил в колокольчик. Он повторял эту операцию в течение нескольких дней: звонил в колокольчик, кормил собак; звонил в колокольчик, кормил собак; звонил в колокольчик, кормил собак; звонил в колокольчик, кормил собак. Дальше начинается самое интересное. Павлов перестал давать еду после звона колокольчика. Раздавался звон, но еды в мисках не было. Собаки по-прежнему выделяли слюну. Павлов на этом не остановился. Он продолжал звонить в колокольчик и все еще не давал псам еду, но те так и пускали слюни.

Это пример условного рефлекса. У собак выработалось слюноотделение при звуках колокольчика, даже если в мисках не было еды. Иными словами, опыт сформировал их реакции.

Хорошо, но какое значение имеет эксперимент Павлова (проведенный в 1890-х) для нас, жителей XXI века?

Во многих отношениях мы похожи на собак Павлова. Может, мы и не выделяем слюну при звуке колокольчика, но наше поведение и мировосприятие тоже обусловлены внешними факторами. Я говорю о средствах массовой информации, образовании, воспитании и окружении. На некоторые ситуации мы реагируем так же автоматически, как собака Павлова на колокольчик. Мы редко задумываемся над причинами своего поведения — просто действуем на автопилоте.



**Некоторые люди живут как во сне, не обращая внимания на свои поступки и не задумываясь о поведении.**

Именно поэтому вся методика S.U.M.O. нацелена на то, чтобы помочь вам остановиться, нажать на паузу и задуматься. Контролируя поведение, вы можете изменить жизнь к лучшему — как свою, так и окружающих.

Нам необходимо опровергнуть ложное внушение «Я никогда не сумею ничего изменить». Мы все-таки не улучшенные версии собаки Павлова. Да, обстоятельства сильно повлияли на нашу самооценку и мировосприятие, но это не означает, что они могут воздействовать на нас вечно. Если мы недовольны жизнью, значит, надо менять установки. Мы можем обновить ментальный рацион и предоставить разуму ту информацию, которая улучшит наше восприятие мира.

Со временем вы станете отчетливее понимать, почему реагируете на определенные события так, а не иначе, и тогда сумеете изменить поведение. Это не произойдет за один день. Методика S.U.M.O. — это не мгновенная первая помощь, а целый процесс, в ходе которого вы узнаете идеи и техники, которые помогут вырваться из сетей бесполезных привычек.

### 3. Эмоции. Почему умные люди совершают глупости

Как-то раз я смотрел документальный фильм «Адские соседи». В одном эпизоде показывали две семьи. В первой жила престарелая мама. В другой очень любили наблюдать за птицами.

Однажды отец семейства, увлекающийся орнитологией, заметил у себя в саду редкую птицу, которую до этого никогда не видел. Он взял бинокль, чтобы лучше ее рассмотреть. Но птица улетела на соседский участок.

Отец последовал за ней с биноклем. В это время старушка-соседка наслаждалась чашкой чая в оранжерее. Внезапно она заметила, что сосед смотрит на ее сад. Она увидела бинокль и подумала, что за ней шпионят.

Теперь представьте себя на ее месте. Как бы вы отреагировали на то, что сосед, похоже, проявляет нездоровый интерес к вашей жизни? Вы бы...

- проигнорировали его и продолжили пить чай;
- ушли из оранжереи в дом;
- помахали соседу рукой;
- обрадовались;
- посадили быстрорастущие хвойные деревья у забора, чтобы защитить личное пространство.

Так что бы вы сделали?

Как думаете, что предприняла эта семья?

Они посадили быстрорастущие хвойные деревья. Причем посадили так много деревьев, что соседи, обожающие птиц, оказались в темноте. Высокие деревья не пропускали солнечный свет.

Что же дальше? Любители птиц попросили соседей срубить деревья. Те отказались. Конфликт обострился, и дело дошло до обращения в суд. Каждой семье пришлось потратить на тяжбы около пятидесяти тысяч фунтов. Кажется, это выдуманная история, не так ли? Но все это произошло на самом деле. Сущность проблемы обнаружилась в интервью одного из соседей:

— Когда моя мать заметила, что за ней шпионят, она была в шоке. У нас не оставалось другого выбора: пришлось посадить эти деревья, чтобы защитить личную жизнь.

Невероятно? Возможно. Смешно? Наверное. Но это случилось.



**Даже если мы знаем лучший путь,  
это еще не означает, что мы его  
выберем.**

Иная реакция привела бы к другим последствиям, ведь так? Конечно да. Но показательно, что этот мужчина чувствовал, будто у него «нет другого выбора».

Мы всегда *сами выбираем*, как воспринимать расставание с любимым человеком, провал на экзаменах, отсутствие карьерного роста и многое другое. Мы же не собаки Павлова.

Думаете, вы не окажетесь в подобных фантастических ситуациях? Ваши маленькие проблемы никогда не достигнут таких масштабов? Если честно, тут я начинаю судорожно вертеться на стуле. К счастью, мы ладим с соседями, и у нас нет проблем с быстрорастущими деревьями. Но я должен признать, что иногда мне приходилось задумываться: «Почему же я так поступил?», «О чем я только думал?», «Как я мог вести себя так глупо?»

Вам это знакомо?

Вспомните случаи, когда ваш друг, родственник или коллега делился с вами переживаниями по поводу какой-то проблемы. Вы слушали его и думали: «Очевидно же, что надо поступить так...» или «Ясно, что любой сделал бы вот это...»

Возможно, вы даже высказали свое мнение: «Если бы я был на твоем месте...» Но, несмотря на ваши точные инструкции, этот человек все равно поступал по-другому.

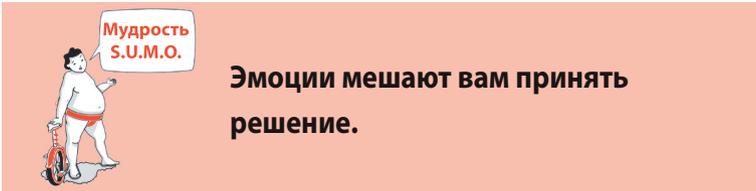
Почему то, что вам кажется простым и очевидным, для кого-то сложно и непонятно? Почему вы можете предсказать, что иная реакция приведет к иным последствиям, а остальные люди словно ослепли и не воспринимают другие точки зрения, повторяя любимую мантру «у меня не было выбора»? Почему умные (по крайней мере, в большинстве), рассудительные и опытные люди совершают глупые иррациональные поступки? Почему, несмотря на огромное количество возможностей, многие так и не добиваются успеха в жизни?

Итак, готовы услышать ответ? Думаю, он очевиден.

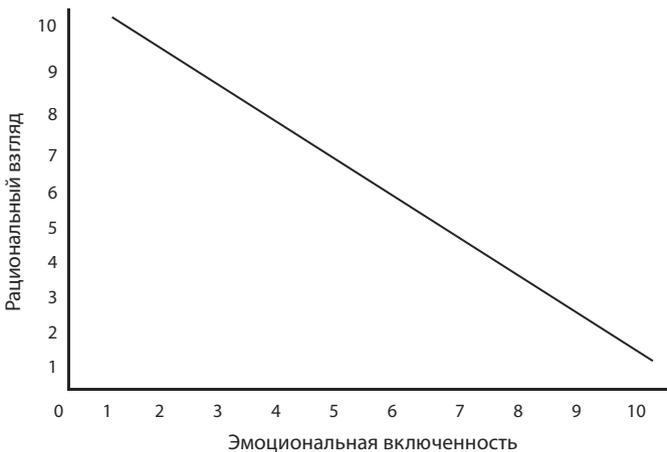
Легко быть объективным, когда дело не касается вас. Чем меньше вы вовлечены эмоционально, тем проще мыслить разумно.

Однако если какая-то проблема возникает именно у вас или у ваших близких, вы перестаете воспринимать все адекватно. Вы наверняка слышали выражение «за деревьями не видно леса».

Можно еще сказать так: эмоции мешают вам разглядеть решение. Это все равно что собирать пазл в запотевших очках. Возможно, но сложно.



Все сказанное можно проиллюстрировать графиком:



Если кратко, формула  $C + P = П$  кажется простой банальностью (так оно и есть). Тем не менее иногда понимание этой закономерности не удерживает нас от иррациональных поступков. Вы выключаете свет в спальне ребенка и убеждаете его, что нет смысла бояться темноты. Вы мыслите рационально, но не понимаете пятилетнего малыша, который только что посмотрел последний эпизод «Доктора Кто» и теперь опасается инопланетного вторжения. Эмоциональная включенность обуславливает похожие

проблемы. Мы становимся менее рассудительными, перестаем мыслить адекватно, в результате страдает здравый смысл.

А сейчас посвятите немного времени осмыслению проблемы, с которой столкнулись недавно. Подумайте над уравнением  $C + P = П$ . Теперь ответьте на вопросы.

Вкратце опишите ситуацию.

Пицца для  
размышления



- Кто еще в ней участвовал?
- Как это событие отразилось на вас лично?
- Оцените свою эмоциональную включенность по шкале от одного до десяти (где 1 — низкая, а 10 — высокая).
- Теперь по этой же шкале оцените уровень вашего рационального восприятия ситуации.
- Как бы на ситуацию взглянул тот, кто испытывает по поводу нее меньше эмоций?
- Каковы сейчас последствия этой ситуации?
- Представьте три альтернативные реакции на это событие.
- Как бы альтернативное поведение повлияло на результат?
- Какие у вас появились идеи при выполнении этого задания?

Моей дочке Рут было девятнадцать, когда я писал эту книгу. Я очень сильно ею горжусь. Если честно, я ее просто обожаю. Но гордость и обожание не обязательно означают спокойные и гармоничные отношения. Как раз наоборот.

Я ненавижу беспорядок. Я не выношу его ни в каком виде. Он выводит меня из себя. Рут же беспорядок не замечает. Как и моя жена Элен. Может, я и не самый большой чистюля в мире, но мне нравится, когда все на своих местах. Рут очень любит отдохнуть перед телевизором с кружкой горячего шоколада и каким-нибудь фруктом. Она покидает комнату, когда приходит пора ложиться спать. К сожалению, пустые кружки и огрызки никуда не деваются. Это расстраивает меня. Иногда я устраиваю скандал и требую, чтобы она вернулась и убрала за собой. Под влиянием эмоций я воспринимаю ее поведение как неуважение.

Я делаю вывод, что Рут полагает, будто она имеет право оставлять какой угодно беспорядок, потому что все равно кто-нибудь за ней уберет.

Моя жена воспринимает все по-другому. Элен не придает этому такого значения. Ей не приходит в голову, что Рут проявляет неуважение.

Она считает, что Рут забывает убирать кружку, потому что забывчивая и слегка ленивая. Элен спокойна, я же в ярости. Ситуация одна, а реагируем мы по-разному (как и Рут). Я придаю этому больше значения, чем Элен. Поэтому и реагирую по-другому. Но ведь это всего лишь кружка и огрызок. Это не хвойные деревья, и я уж точно не поведу Рут в суд (по крайней мере, из-за таких мелочей), но зерна посеяны — и маленькое незначительное событие может привести к катастрофе.

Если у вас есть дети, думаю, вы примете одну из сторон. Кто-то подумает, что я прав. Рут надо за собой убирать. Ее надо научить хорошим манерам. А кто-то воспримет все спокойно, как Элен: «Да из-за чего тут переживать?» Знаете что? Вы все правы. Я привел пример не для того, чтобы разбирать, кто прав, а кто виноват. Я хотел показать, как можно по-разному воспринимать события и чужие поступки. Думаю, именно поэтому Уильям Шекспир написал в «Гамлете»: «Нет ничего ни хорошего, ни плохого; это размышление делает все таковым»\*.

Мы убедились, что привычки, обстоятельства и эмоции влияют на то, как мы «видим» и вследствие этого реагируем

---

\* Перевод М. Лозинского. *Прим. перев.*

на события, но что нам теперь делать? Неужели мы просто заложники прошлого? Или все-таки можем управлять предстоящими событиями?

Ключ к успеху — это понимание того, что хорошо сформулировала французская писательница Анаис Нин: «Мы видим мир не таким, какой он есть, а таким, каковы мы». Надо осознавать, что мы смотрим на вещи сквозь свои ментальные фильтры и придаем всему свое значение, а другие люди видят в тех же событиях совсем иной смысл. Тем не менее принципы S.U.M.O. научат вас воспринимать жизненные ситуации иначе. Вы по-новому посмотрите на себя, окружающих и различные ситуации.

Иной взгляд приведет к другой реакции.



**Вашу реакцию определяют не события, но тот смысл, который вы в них вкладываете.**

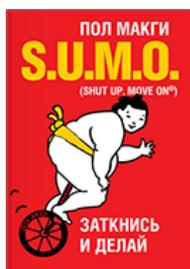
Успех может прийти только тогда, когда мы начнем осознавать, какую роль играем в цепочке событий и к каким результатам приводит наше поведение. Успех вынуждает взглянуть правде в глаза и забыть формулу С = П. Само по себе событие не определяет последствия. Мы становимся успешными, когда более гибко реагируем на ситуации и меняем обычное поведение.

Если хотите знать, с чего начинается путь к жизни мечты, то вот вам формула:  $C + P = П$ .

Итак, давайте рассмотрим первый принцип S.U.M.O., который одновременно затруднит и облегчит путь к успеху. Пришло время *сменить футболку*. Что же это означает?

- Нет — автоматическим реакциям,  
да — пониманию того, что всегда есть выбор.
- Нет —  $C = П$ ,  
да —  $C + P = П$
- Нет — вредным привычкам,  
да — приобретению полезных привычек.
- Нет — жертве обстоятельств,  
да — новому способу восприятия будущего.
- Нет — рабству эмоций,  
да — управлению ими.

Выводы



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

