

Можно было бы коротко написать: «Убей в себе перфекциониста», но мне кажется, что короткие инструкции и радикальные методы не работают, иначе все давно бы похудели и стали миллионерами. Чтобы смысл этих слов стал частью вашей жизни, понадобится немало времени и усилий.

Не сравнивайте себя с другими

Все мы много раз слышали этот совет, но продолжаем сравнивать себя с другими. Это происходит само собой. Мы так привыкли, нас так научили. В школе говорили: «Посмотри на Васю, он такой умный», «Делай как Маша, она умеет».

Но такое отношение к себе ведет к провалу. Мы часто сравниваем свой проект, услуги, изделия, сотрудников, клиентов с недостижимым идеалом, равняемся на те образцы успеха, что показывают нам средства массовой информации.

Ничуть не полезнее ностальгировать по прошлому, сравнивая трудный период в настоящем с отредактированными нашей памятью воспоминаниями: «Когда я работала на себя... а какие у меня были клиенты...»

Сравнение вызывает у нас чувство собственной ущербности, недовольства собой и жизнью, стыд из-за несоответствия выбранному образцу или привычному стереотипу.

Когда вы с завистью смотрите на чужие проекты, то не просто разочаровываетесь, а разрушаете то, что столько лет внутри себя строили, копили, собирали. Чужой успех кажется очевидным, чужой проект — ярким, а ваш собственный — бестолковым, скучным, банальным.

Вы тратите на негативные эмоции огромное количество энергии, которую можно направить в созидательное русло. Если вы инвестируете время в переживания, то в результате получаете новые переживания, а может быть, даже невроз.

Что делать, если вы погрязли в сравнениях? Осознать происходящее. Ответить на вопрос «Чем я сейчас занимаюсь?» Вдумайтесь, вы ведь не просто причитаете, что все плохо, на самом деле вы мечтаете. О том, чтобы ваш проект был успешным, нравился людям, чтобы у вас было много клиентов и покупатели писали отзывы, рассказывали о вас друзьям, а те, в свою очередь, своим и так далее. Однако при этом вы негодуете, возмущаетесь, плачете или просто грустите. Вредное занятие, скажу я вам. Много раз на личном опыте проверила — ни разу такой способ мечтать ни к чему хорошему меня не привел.

Техник, помогающих раз и навсегда избавиться от этой напасти, нет и быть не может. Ценой усилий вы научитесь справляться с этим состоянием, сдерживать неприятные эмоции или перенаправлять энергию в дело. Но само осознание, что вы занимаетесь чем-то вредным, помогает добраться до внутренней кнопки самоконтроля. Теперь вы можете нажать ее и переключиться на что-нибудь продуктивное: чтение полезной литературы, обучение, планирование. Развлечения — не лучший вариант, они редко задействуют ум, а значит, пока вы будете гулять или сидеть в кафе, вас снова настигнут вредные мысли.

Как бороться с сомнениями

Я веду в своей студии мастер-класс на свободную тему. Ученики приносят для перекраски мебель и любые негабаритные предметы. Мы просим брать то, что не жалко, — мало ли что получится в итоге.

Мастер-класс начинается с момента, когда предмет стоит на столе, фартук завязан и ученики готовы к работе. Это моя любимая, особенная часть урока. Я подхожу к каждому и спрашиваю: «Что ты хочешь сделать?»

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

Вы тратите на негативные эмоции огромное количество энергии, которую можно направить в созидательное русло. Если вы инвестируете время в переживания, то в результате получаете новые переживания, а может быть, даже невроз.



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

Дальше, казалось бы, должен следовать решительный ответ: «Хочу перекрасить в красный» или «Научите состаривать дерево в стиле прованс», но не тут-то было. Большинство учениц преодолевают сомнения, вплоть до дрожи в руках. Каждая из них записалась на мастер-класс, оплатила его, прочитала правила, пару недель ждала, притащила в студию табуретку. И вот время пришло, пора делать первый взмах кисти, а руки словно парализовало. Мне нравится это напряжение, электричество, возникающее вокруг человека и табуретки. Появляется страх совершить ошибку: «А вдруг я выберу не тот цвет, а если этой тумбе не пойдет быть синей, может, лучше белой, а давайте все же серой или бежевой, так будет наверняка».

Есть что-то терапевтическое в этих мастер-классах. Я подталкиваю учениц, потому что надо успеть покрасить мебель за три часа. Времени на раздумья нет. «Бери цвет, который любишь, не оценивай, не сравнивай. Любой выбранный вариант и есть лучший».

Стоит принять эту мысль, как дело начинает спориться. Следующие пару часов участниц мастер-класса невозможно остановить. Мы смеемся, шутим, обращаем внимание на ошибки, исправляем их, поддерживаем друг друга. Это всего лишь маленький мастер-класс по перекраске мебели, но сколько интересного можно увидеть в процессе! Я всегда замечаю внутри себя едва уловимые, но все же важные перемены.

Кому-то нужно лишь чуточку поддержки для старта, и дальше мазок за мазком они крепнут в уверенности, что все идет как надо. Но на занятия приходят и те, кому я не в силах помочь. Они просто не в состоянии поймать волну.

Цель моих мастер-классов — вдохновить учеников сделать то, что им нравится, чего им не хватает. Я не ставлю задачу получить идеальные табуретки (для этого у меня есть другие, узкоспециализированные уроки). На обычном мастер-классе

мне все равно, что красить и что получится в итоге. Успешность урока я определяю по обратной связи от учеников.

Тех же, кто явно не получает того, зачем пришел, я спрашиваю: «Что помешало тебе сделать свой проект так, как было задумано?» Каждый называет причину: краска не та, объяснили плохо, концепция разонравилась, процесс оказался слишком сложным, помешал страх все испортить, таланта нет, руки кривые.

В основе подобных трудностей лежат все те же страхи и сомнения: неадекватная оценка способностей, завышенные требования к результатам, а как следствие — «Все увидели мой провал, не следовало даже браться».

Сомневаются все. Наше стремление раз и навсегда избавиться от переживаний вполне естественно, но локализовать сомнения и хирургическим образом удалить их, как опухоль, не получится. Они скорее похожи на язвы — то открываются, то зарастают, чтобы в какой-то момент снова напомнить о себе.

В свое время мне пришлось изрядно прошерстить информацию на эту тему, и я нашла для себя удобную модель борьбы с сомнениями. Как любая другая модель, она не отвечает на все вопросы сразу, а скорее систематизирует мыслительный процесс и задает направление для дальнейших размышлений.

Очаг сомнений всегда возникает вокруг цели. Мы к чему-то движемся, по пути наталкиваемся на препятствия, и нас начинает одолевать неуверенность.

Допустим, вы поставили цель решить какую-либо задачу. У вас есть идея, концепция или даже готовый интеллектуальный продукт: книга, бизнес-план, технология. Вы пытаетесь

ее продать, опубликовать, внедрить, найти инвестора и т. д. Вы общаетесь с людьми и предлагаете свой продукт. Как любая новинка, ваша идея встречает препятствие в лице консервативно настроенных людей. Потенциальный инвестор над вами посмеялся или потребовал дополнительных аргументов, детализации. Вы пришли к производителю со своей технологией, а он послал вас подальше учить матчасть. В издательстве даже не открыли вашу книгу.

Вам могут ответить «нет», «неинтересно», «это не сработает», попросить разъяснений, подтверждений, фактов, деталей, фотографий образца. Инвестор будет тщательно выбирать, куда направить средства. Одной идеи мало, схема должна быть рабочей, максимально реалистичной, а вы — надежным человеком.

Понимаете, к чему я веду? Если ваша цель — решить конкретную задачу, воплотить свой замысел и получить плоды, то вам необходимо быть открытым, убедительным, а также преданным делу, верным своей идее. Если же вы при первом отказе захныкали, бросили, не ответили на письмо с запросом на информацию, не смогли предоставить какой-то расчет или прогноз, значит, вы не преуспеете.

Если вы уже воплотили творческую задумку в жизнь и теперь ищете способ восхитить ею людей, вам необходимо признать, что ваша главная цель — вы сами. Это вы ищете восхищения, признания, любви, обожания, почитания. Правда? Ваш творческий продукт — это вы, а ваша цель — любовь зрителя, высокая оценка, которой вы достойны, разве нет? Но правда такова: никто не обязан вас любить, осыпать «лайками» и выстраиваться в очередь, чтобы купить ваше творение. Если, не получая ни аплодисментов, ни «лайка», ни запроса на покупку, вы опускаете руки и намереваетесь всё бросить, то вы предаете свою мечту, предаете себя.

Когда вы поймете и примете свои чувства, осознаете свою внутреннюю цель, необходимо задуматься, как ее достичь. Методы можно выявить, анализируя конкретные действия.

Объясню на примере. Вы, будучи художником, долго трудились над картиной, и вот она закончена. Работа вам нравится. Вы готовы показать ее миру. Вы публикуете фото своей картины в Сети или предлагаете в галерею, магазин, то есть используете внешние ресурсы для демонстрации людям своего произведения. Что происходит дальше? Вы ожидаете определенной реакции. Вам же картина нравится не просто так, вы не дурака валяли все это время, вы над ней пыхтели, старались. Каков в этом случае ваш метод продвижения? Демонстрация и сбор отзывов, верно? Если вам скажут: «Это гениально!», то вы напишете похожую картину, затем еще одну — и так пока тема себя не исчерпает. Из этого можно сделать вывод, что ваш метод — поиск реакций, обратной связи, поступающей от мира. Если на этапе демонстрации звучит «Круто!», то внутренняя цель достигнута. Если этого не происходит, продолжайте искать способ. Подкручивайте настройки тоньше, будьте готовы, что с первого раза попасть в сердце сложно, и еще сложнее — в сердца большой аудитории. Действуйте постепенно, учитывая каждую положительную реакцию, уточняйте у людей, что именно им понравилось, что произвело впечатление. Изучайте и отрицательные отзывы: что конкретно вызвало негативный отклик, почему не было должного эффекта, что не так с вашим творением? Уверяю вас, если вам хватит ума и смелости услышать других людей, то вы соберете из этой мозаики потрясающий, ни на что не похожий творческий проект.

Есть еще третий вариант, когда главной целью становится достижение целей клиента, покупателя, ценителя. Допустим, вы не обладаете ярким талантом, зато творчески подходите к организации предприятия и знаете, как сделать так, чтобы все сошлось — желание клиента и возможности предпри-

нимателя. Если вы будете максимально чувствительны к потребностям клиента, то сможете решить его задачу. Словно хороший врач, вы зададите правильные вопросы, соберете необходимую информацию и выдадите рецепт, который максимально быстро поможет вашему пациенту. Такая работа настроена на долгосрочное сотрудничество, дружбу, взаимопонимание. Чтобы попасть в яблочко, нужно раз за разом терпеливо ощупывать и расспрашивать пациента, проводить эксперименты, собирать данные, анализировать их, использовать то, что эффективно, и отбрасывать то, что не работает или приносит вред.

На первый взгляд может показаться, что третий способ выглядит весьма продуктивным, но каким-то безликим, и в этом есть доля истины. Чрезмерное желание «угождать» ведет к потере уникальности.

Хотите нравиться всем сразу — не понравитесь никому.

Ни одна из этих моделей не является универсальной формулой успеха. Слишком неоднозначно само понятие успешности. Как и понятие счастья — все о нем говорят, но никто доподлинно не знает, что это такое. Со стороны кажется, что человек успешен и счастлив, а за кулисами всё иначе. Любой проект, любая личность, любой бренд так или иначе местами дает слабину, испытывает сложности, сталкивается с препятствиями в разные периоды развития, а потому считать успехом можно лишь непосредственно процесс определения цели, движения к ней, выявления ошибок, исправление их и поиск новых целей. И так до бесконечности.

Вывод прост: покой и успех — вещи, противоположные по определению.

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

Что делать, если вас не поддерживают близкие

Когда мы начинаем путь к новой цели, нас одолевают страхи. Мы ползем медленно, как улитки, прощупывая новую территорию, и постоянно останавливаемся в задумчивости. В это время нам всем нужна поддержка.

Предположим, что вы запустили дело прямо дома, на кухонном столе. Начали шить, красить, вязать пледы или печь на заказ. Вы почти не выходите из дома, посвящая все время подготовке, тренировке, производству образцов. Вы пробуете и учитесь, а рядом с вами только близкие, домочадцы, родственники. Они единственные, кто может вас поддержать. Вы ждете, ждете поддержки, а ее нет.

Я не оказывалась в подобной ситуации, так как привыкла рассчитывать на себя, но видела такое у знакомых. Заметила, что те, кто нуждается в поддержке, чаще всего не говорят об этом близким. Молчат, хмурятся, обижаются. Как в таком случае родным понять, что вам нужна помощь, если они даже не в курсе, что с вами происходит?

Если вы работаете дома, да к тому же у вас уйма вещей, инструментов и мусора (как в любом производстве), то должны понимать, что домочадцы могут быть от этого не в восторге. У них свои планы на кухню, семейный бюджет, на вас, в конце концов. Они хотят, чтобы в воскресенье вы гуляли с ними, а не шили кукол перед ярмаркой.

Простая мысль, допущение, а со временем глубокое осознание того, что вы всё делаете для себя, поможет вам избавиться от ментального долга. Долга, который вам якобы обязаны вернуть другие.

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

Избавьте себя и близких от мучений, объясните, что с вами происходит. Не бойтесь, что вас обидят, попросите вас выслушать, но дайте другим объяснить причину их недовольства. Найдите компромисс. Расскажите родным о перспективах развития, примерных сроках, когда вы сможете переехать на другую площадку или приносить серьезные суммы в общий бюджет. У вас появится обязательство перед собой и близкими. Используйте «домашнее напряжение» как стимул делать больше за то же время, любое свободное время посвящать улучшению результатов, заполнять работой, чтобы постепенно накопить денег и арендовать помещение.

Это дело нужно *вам*, а не вашим домочадцам, поэтому, чтобы вас поддержали, они должны знать, что вы делаете, зачем, чем это им будет полезно в будущем, сколько им еще терпеть, какая сумма денег вам потребуется, когда вы захотите съехать, каковы вообще ваши планы и какое место в этих планах отведено им. Все люди думают о себе, так же, как и вы. Вы занимаетесь любимым делом — и у других есть такое право.

Подробный и, что важно, правдоподобный план действий на будущее произведет впечатление на ваших близких. Объясните, какой именно поддержки вы от них ждете и чего конкретно хотите: чтобы похвалили или не мешали, дали денег или времени, пропустили отпуск и так далее.

Родным важно знать, чего вы хотите, а если вы тщательно скрываете свои желания, то у них появляется повод для тревог, стресса, а как следствие, конфликта. Все решается разговором по душам о будущем, в котором есть место и работе, и отдыху, и семье.

У меня есть еще один совет: расширяйте круг знакомств, особенно в вашей новой сфере, присоединяйтесь к другим или зовите их присоединиться к вам. Став частью сообщества, вы получите мощную коллективную поддержку.

По опыту работы наших партнерских магазинов скажу, что за три года один только чат в WhatsApp на 120 человек сотворил много чудес. Засвидетельствовал наши взлеты и падения, открытия и встречи, совместные проекты, международные слеты, рождение дружбы и много-много человеческой и профессиональной поддержки и уважения. Я не ждала, когда появятся те, кто меня поддержит, а сама приложила максимум усилий для создания большой «красочной» семьи.

Игры и роли

Мой муж — футбольный фанат. Он не хулиган, но всегда готов покричать на диване, на трибуне стадиона, в баре. Стоит его любимой команде выбежать на поле, как в нем что-то щелкает и он входит в режим «Спартак — чемпион!». Примерно на два часа я его теряю. Он настолько сильно увлекается и входит в роль, что мне даже страшно становится. Он ругается, когда «наши» проигрывают, и так искренне поет гимн, что у него блестят глаза.

Такие переключения происходят с каждым из нас. Вы можете сменить с десяток ролей за день: побыть строгой начальницей, гостеприимной хозяйкой мастерской, сварливой соседкой по коридору, приятным собеседником в столовой, разъяренной клиенткой интернет-магазина. Вечером можно поиграть в любящую жену или уставшую труженицу «всё сама, всё сама», в одинокую унылую любительницу котов и сериалов или в веселую заводилу на вечеринке подруги.

По большей части мы живем и действуем в мире, который придумали сами. Все эти игры работают, пока участники в них верят. В природе не существует алиментов, морального долга, денег, греха, святости, бизнес-планов и произведений искусства. Всё перечисленное — результаты наших социальных договоренностей. Возьмите любую сферу жизни — что

бы мы ни делали, чем бы ни занимались, будь то игра в отношения, в профессию, бизнес, творчество, материнство, брак, партнерство.

Всё это игры, которые ведутся в головах у людей, и настоящее мастерство — помнить об этом, но играть с полной отдачей. Вы можете играть в чужую игру, а можете создать свою и увлечь ею множество людей.

Чтобы завоевать сердца клиентов, стать лидером мнений, надо создать такую игру, в которую игроки вступают по своей воле. Разумеется, для этого вам потребуется учиться искусству манипуляции, управлять настроением и поддерживать игру в самом «правдивом» режиме. Пусть вас не смущает слово «манипуляция», страшно оно только в определенном контексте, а в широком смысле означает любое влияние на кого-либо. Вы должны верить в реальность вашей игры, но помнить, что она сама себя не сыграет. И чем больше вы думаете о взаимной выгоде всех игроков, тем больше у вас морального права диктовать правила.

Эта идея сильно повлияла на мое отношение к проекту. Сама организация процесса превратилась в увлекательное занятие. Я поняла, что играю роли и все участники играют роли. Игра может быть моей или чужой. Неудачу можно воспринимать как поражение, а можно как часть игры. Можно упиваться ролью отверженного, раздавленного, никчемного директора магазина, а можно войти в роль решительного и вдохновленного художника.

Мой аккаунт в Instagram не даст соврать: за пять лет «свободного полета» я владела магазином мебели и декора, шила

печворк-ковры, производила мебель на заказ, красила кухни и лестницы, обучала декорированию, затем организовала «завод» на своей кухне, открыла творческую студию, привлекла к проекту 120 партнеров в семи странах, смогла выйти на производственные объемы и начала сотрудничать с одним из лучших производителей красок в стране. Да, и книгу написала. Признаюсь, что роль писателя мне нравится не меньше, чем продавца, творца, хозяйки студии, блогера, преподавателя, матери, жены, подруги, дочери, а для кого-то и кумира (с этой ролью я справляюсь хуже всего).

Техника выявления ролей

Крохотная зарисовка: вы говорите по телефону с менеджером интернет-магазина, который перепутал товар, вам привезли не то, что вы заказывали. Еле сдерживая злость, вы напряженно вколачиваете гвозди слов в голову нерадивого сотрудника. В комнату заходит ваша маленькая дочка и просит подержать куклу. Вы тут же переключаетесь на роль мамы и ласково просите ее подождать минутку, пока вы дорычите, то есть договорите по телефону. Переписка в мессенджерах тоже изобилует сменой ролей. Одному вы пишете грозно: «Я тебе сто раз говорила!» Со вторым сюсюкаетесь: «Зайка, рыбка». Третьего вежливо просите: «Извините, разрешите, позвольте уточнить».

Понаблюдайте за собой: запишите в блокноте или заметках телефона, какие роли вы играете в разных ситуациях в течение дня. Придумайте им названия — чем смешнее, тем лучше. У вас получится длинный список ролей. Например, моя знакомая преподавательница йоги вела семинары и называла свою роль «режиссер ЗОЖеского флешмоба». Видеооператор именовала себя «собирателем бус из картинок».

У меня самой есть роль «саблезубая сарделька»: это когда я лежу, читаю книгу и не хочу, чтобы меня кто-то трогал или

донимал. Я переворачиваюсь с боку на бок, как на гриле. Такой сарделькой я могу проваляться весь день, изредка огрызаясь на родных — напоминая им, что заслужила этот отдых.

Эта техника всегда спасает, когда что-то не ладится. Как только я замечаю душевный упадок и негативные мысли, я включаю анализатор ролей. Чем смешнее названия, тем менее серьезно я отношусь к игре и тем легче мне переключиться на другую роль или пересмотреть правила игры, а может, даже выйти из нее.

Важно, что в игру можно превратить все: любое событие и действие. Надо только вовремя вспомнить или придумать название роли, а потом «со знанием дела» продолжить играть.

Есть роли, которые чаще других повторяются либо включаются автоматически в непонятной ситуации. Вы не успеваете даже выбрать. Роль с вами настолько срослась, что можно назвать ее не просто «сросшаяся роль», а коротко — «сроль».

Часто наблюдаю среди творческих людей такую «сроль»: «и хочется, и колется, и мама не велит». Встречаются «доброжелательные фантазерки», «суетливые трудоголики», «всё на свете знающая отличница». Слышала такое название «сроли»: «киношная вампирка». Ее хозяйка работала по ночам, монтируя видеоролики.

Вы — это не роль. Вы — это множество ролей. Выбирайте и действуйте.

Мотивация

Для меня понятие «мотивация» неразрывно связано с понятием «лень». Оба я считаю надуманными. Никто из нас не вспоминает ни о какой мотивации, когда дело касается любимых занятий. А вот когда нужно браться за нелюбимые, мы заклинаем силы небесные: «Дайте же мне энергии сделать

то, что мне делать трудно и вовсе не хочется». Кому-то нужна мотивация, чтобы перестать есть булочки. Булочки весьма коварные, запрыгивают в рот, не спрашивая разрешения. При этом вам почему-то не нужна мотивация, чтобы их есть.

Проблема с мотивацией существует только в вашей голове, там ее и нужно решать. Мотивация — это исключительно ваша персональная установка.

И все же я отлично понимаю, о чем идет речь, и знаю, каково это — когда опускаются руки, теряется всякий интерес к делу. Более того, я знаю, кто в этом виноват. Только я сама. Интерес возникает исключительно изнутри.

Нет такого дела, которое бы мотивировало само по себе, каким бы оно ни было полезным, нужным, перспективным. Даже в творческой работе есть рутинная, скучная переписка, физический труд и неприятные задачи, которые кроме вас не решит никто.

Поэтому, если вы все же хотите работать и достигать результатов, вам придется искать что-то интересное в любом деле, мотивировать себя самостоятельно, разжигая огонь изнутри, а не выпрашивая его у внешних сил.

Можно, конечно, посмотреть хороший фильм или почитать книгу, съездить в отпуск или поплясать на концерте любимой группы, но это все развлечения, смена обстановки и способ удрать от проблемы, а не решить ее.

Отсутствие или потеря мотивации, интереса, а как следствие, лень — это саркофаг, скрывающий реальную ситуацию. На самом деле вам *не важно*. Не важно соблюдать дома чистоту, не важно, как вы выглядите, не важно влезть в штаны размера XS, получить комплимент от близких, похвалу тренера, не важно заработать на машину, квартиру, выплатить ипотеку, открыть собственную мастерскую. Можно продолжать бесконечно. Зато вам важно пожалеть себя, важно полежать

на диване, важно вкусно поесть, посмотреть сериал, отвлечься на тысячу мелких дел. Может быть, близкие против вашего творчества и вам важнее то, чего хотят они, а не вы.

Отсутствие мотивации — это оправдание. Внутри вас идет диалог, вы договариваетесь с собой: «А может, это делать не обязательно? А может, я лучше пойду поем?»

В 2009 году в моем распоряжении было десять дней, чтобы съехать из общежития и найти работу. Ровно десять дней. Отличная мотивация! И я справилась. У меня появилась зарплата — 20 тысяч. Из них семь с половиной уходило на комнату в коммуналке, три тысячи — на транспорт, остальное на еду и мелочи. Обеды в офис я готовила дома и носила в лотках, обувь и одежду мне покупала мама или отдавала сестра. Порой приходилось одалживать у знакомых наряды на мероприятия и даже часы на встречи.

Я мечтала о кровати с ажурным изголовьем из IKEA, вечернем платье и дорогих туфлях. Мне было важно успеть понарядиться молодой, пожить одной, ходить на встречи с крутыми дядьками и на свидания с милыми ребятами — ходить в своих туфлях. Мотивация у меня была примитивная, зато чувство важности — сильнейшее, и дело не только в молодости. Сейчас у меня есть семья, но работа не стала менее важной, а потому вопрос, что делать 1 января, для меня не стоит. То же, что и 31 декабря, — работать.

О важном и неважном

Понять, что по-настоящему «ваше», бывает непросто. Не буду скрывать, у меня тоже полно идей, которые я выхватила извне, услышала где-то, увидела у кого-то, захотела как у других. Желание заполучить подсмотренное счастье другого человека — обычное дело, особенно в сумрачные периоды жизни.

Нет такого дела, которое бы мотивировало само по себе, каким бы оно ни было полезным, нужным, перспективным. Даже в творческой работе есть рутина, скучная переписка, физический труд и неприятные задачи, которые кроме вас не решит никто.



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

Единственный способ перестать хвататься за первую попавшуюся идею — это научиться выделять из бесконечного потока желаний те, что действительно важны для вас. Найти то, от чего вы не сможете по доброй воле отказаться, на что не жалко сил и ресурсов. Дальше — дело техники, переход от теории к практике, формирование новых привычек.

Мой фитнес-тренер на первой тренировке спросил:

— Зачем ты хочешь похудеть?

Я выдала то, что лежало на поверхности:

— Хочу быть красивой, чувствовать себя уверенно, покупать классную одежду, носить обтягивающие водолазки.

— Даша, носить облегающую одежду ты можешь и сейчас. Красивой ты тоже можешь быть в любом весе, на вкус и цвет, как говорится. Классная одежда бывает любых размеров, и что-то я не заметил в тебе неуверенного человека.

Он был прав, я напряглась и поняла, чего хочу на самом деле.

— Я хочу, чтобы мой муж мной восхищался. Даже больше — чтобы другие люди мной восхищались.

Тренер был доволен и сказал мне:

— Если ты хочешь быть секси, то не теряй эту четкую, внятную, честную установку, особенно когда муж закажет пиццу или утром прозвенит будильник на тренировку.

Записывайте свои желания и цели. Будьте предельно честны. Если вы, например, завели блог и ничего в него не пишете, то вам не важны задачи, которые этот блог решает. Если вы не читаете купленные книги, то вам не важны идеи, которые вы могли бы из них почерпнуть. Если вы ритуально покупаете абонементы в фитнес-клуб и кроссовки, но они пылятся в шкафу, значит, вам не важен эффект, который дают тренировки.

А теперь, мои творческие друзья, надавим на самое болезненное. Вы уже много лет пишете картины, но их никто не покупает. Складываете в мастерской коллекции горшков. Фотографируете бесплатно, потому что никто не хочет платить вам за съемку. Если так, то причина та же — для вас это просто не важно. Вы не делаете ничего, чтобы достичь результата, или делаете что-то не то. Вспомните, как вы ведете себя, если приболел ребенок. Вы пойдете на что угодно, чтобы ему помочь. А как вы во время учебы прогуливали пары, чтобы встретиться с возлюбленным?

Когда вам что-то важно, способы всегда находятся. Вы ничего не откладываете и не ищете оправданий. Вы берете и делаете, так же, как делаете вдох.

Мелькающие желания и подхваченные от скуки или под давлением общества цели — не настоящие, если вы не чувствуете по отношению к ним настоящего голода. Как по отношению к булочке, которая сама запрыгивает в рот. Разберитесь в себе, поймите, что вам важно. Почувствуйте звериный голод, и ноги сами понесут вас к цели.

Как понять, что вам важно

Словно мазохист, я регулярно записываю свои антиитоги, антирейтинг результатов. Хотела увеличить продажи в два раза, а получилось меньше? Минус балл — не так уж и важно, Дашенька. Хотела сходить на выставку, прошляпила? Значит, не так уж и важно было. Запланировала три книги, одну прочла, одну начала, к третьей даже не приступала — не времени нет, а не важно тебе. Чего юлить-то? А что же мне было важно? Поехать в студию красить комод вместо встречи с друзьями? Заниматься творчеством, а не маркетингом? Что вам важно, а что не очень, всегда можно понять по результатам.

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

Если вы пришли в ужас от своих антиитогаов, значит, все хорошо, вы на верном пути. Дальше вам придется проанализировать обстоятельства, в которых такое с вами случилось. Речь идет о тотальной слежке за собой и за своим окружением, распорядком дня. Вы снова придете в ужас, поняв, что ленивый демотивированный баклажан — это ваша самая главная «сроть». Другой не будет, пока вы не измените обстоятельства, вплоть до декораций и актерской группы.

Хочется быть другим? Играть другую роль? А вы помните, как они переключаются? Это происходит, когда меняется ситуация. Как Мюнхгаузену, вам придется вытаскивать себя из болота за волосы. Каждый человек может сознательно создать себе условия, которые вынуждают его делать то, что трудно, тяжело, но очень важно, потому что это инвестирование в будущее. И не стоит оправдываться недостатком воли — она тоже тренируется.

Подумайте, какие условия нужно создать, чтобы вам было легче делать то, что хочется. Если на диване вам сложно поддерживать самодисциплину, то надо организовать рабочее место. Если ничего не успеваете — нужны дедлайны. Вам жизненно необходимо менять все, в том числе и людей в своем окружении.

Обстоятельства моей жизни и моя тяга к комфорту, к заботе о близких, к хорошим условиям для сотрудников, любовь и внимание к клиентам заставляли меня справляться с тяжелыми и неприятными делами. Дав себе или кому-то обещание, оплатив 30 тренировок, выкинув из дома сладкое, я меняла обстоятельства. И договаривалась с окружающими: так,

мой муж не ест передо мной по вечерам, потому что я придерживаюсь системы интервального голодания.

Поработать придется и над собой. Начните со списка своих привычек: возможно, среди них много вредных. «Мусорная» еда, алкоголь, отсутствие движения, пустота в жизни — все это отнимает у нас силы, необходимые для свершений.

Чтобы составить список антиитогов, нужны только лист бумаги и ручка. Представьте, что это не просто ручка, а волшебная палочка-самовыручалочка. Накидайте себе план: что вы можете сделать, чтобы изменить обстоятельства и собственное состояние? Начните с маленьких шагов. Не нужно сразу записываться на марафон, достаточно погулять полчаса вечером, повторить это на следующий день и так постепенно ввести в привычку. Ах, сколько идей приходило мне в голову на прогулках! А если вы, скажем, заведете собаку, то создадите себе такие условия, в которых не гулять невозможно.

Если вы не знаете, как выполнить то, что задумали, займитесь сбором информации. Читайте статьи, смотрите видео на YouTube, спрашивайте знакомых, идите к коучам, тренерам, специалистам. Задавайте им вопросы, просите персонального совета, делайте все, чтобы в вашей жизни началось движение. Со временем вы не просто увидите, как меняются ваши режим и тело. Вокруг вас появятся новые люди, а в голову начнут приходить свежие идеи, которые сразу захочется претворить в жизнь.

Что делать, если вы быстро загораетесь и быстро остываете

Какой предмет быстро вспыхивает и так же быстро остывает? Правильно, спичка. Но ведь спичка так устроена, ее миссия маленькая — передать запал дальше. Нам же нужно гореть долго, не перегорая.

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

Есть несколько причин, по которым мы бросаем начатое: слишком трудно, «не мое», разонравилось, расхотелось. Да, мы находим себе много складных, а порой и противоречивых оправданий, почему мы сдались. Но на деле бросают проекты те, кто не склонен извлекать из прошлого уроки и четко представлять себе будущее. Постарайтесь увидеть перспективы вашего проекта так, будто они уже реальны, и двигайтесь к ним.

Любое дело резко усложняется, как только в нем начинают участвовать другие люди. Вам не обойтись без клиентов, поставщиков, сотрудников, инвесторов, спонсоров, подрядчиков. У вас свои цели, у них свои, и, чтобы доводить задуманное до результата, нужно уметь усмирять свои аппетиты и терпеть.

Как-то один вечно начинающий предприниматель сказал мне, что если он не поставил точку в проекте, а взял паузу, то дело продолжается, в любой момент к нему можно подключиться, и оно вспыхнет снова. Может быть, и так, но я никогда не видела, чтобы его старые проекты вспыхивали, зато новые возникают один за другим.

Работая в творческой сфере, я часто вижу яркие вспышки, но взрывной старт, как и сверхусилия, всегда ведут к перегоранию, потере ориентиров и мотивации. Вы просто не успеваете привыкнуть к быстрому темпу и огромному объему работы.

Именно это произошло со мной, когда я, согласившись с инвестором, сняла помещение под магазин, арендовала огромный склад, купила контейнер мебели, наняла персонал и запустила рекламу. Меня словно вытолкнули на ринг с боксерами-профессионалами, а я даже перчаток никогда не надевала. Итог был предсказуем и печален. Но бесценный опыт провала помог мне не повторить этих ошибок.

Продвигайтесь маленькими шагами, ежедневно практикуясь, наращивая обороты, изучая полезную информацию. Как невозможно выспаться на неделю вперед, наесться на месяц и начистить зубы на ближайшие годы, чтобы не думать об этом, так и в любом деле. Занимайтесь каждый день тем, что приближает вас к цели, не уподобляйтесь спичке. Будьте рекой, которая у истока течет тонкой струйкой, превращаясь в ручеек, и постепенно становится полноводным, бесконечным и никогда не пересыхающим потоком.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:



Mifbooks



Mifbooks



Mifbooks