

**ВРЕЖЬ
СТРАХУ
ПО ЛИЦУ**

**ПЕРЕСТАНЬ
БЫТЬ «НОРМАЛЬНЫМ»**

**ЗАЙМИСЬ
ЧЕМ-ТО СТОЯЩИМ**

НАЧНИ

НОРМАЛЬНО



КРУТО

ДЖОН ЭЙКАФФ

Джон Эйкафф
**Начни. Врежь страху по лицу, перестань быть
«нормальным» и займись чем-то стоящим**

*Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6378020*

*Начни. Врежь страху по лицу, перестань быть «нормальным» и займись чем-то стоящим / Джон
Эйкафф: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2014
ISBN 978-5-91657-960-4*

Аннотация

Если вы давно хотели изменить свою жизнь, вырваться из привычного, надоевшего круга, но не могли решиться на активные действия, эта книга для вас. Прочитав ее, вы непременно получите заряд позитивной энергии, станете смелее и отважитесь жить по-новому.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

1. Вы находитесь здесь	6
В возрасте от двадцати до тридцати лет вы проходили этап «Обучение»:	9
После тридцати вы переходили к этапу «Редактирование»:	10
Перевалив за сорок, вы поднимались на следующую ступень – «Мастерство»:	11
После пятидесяти вы наслаждались плодами своих трудов – «Уборкой урожая»:	12
После шестидесяти наступал этап «Передача опыта»:	13
Незаурядность доступна, как никогда раньше	15
1. Пенсии пришел конец	15
2. Надежда правит бал	15
3. Участником событий может стать любой	16
Когда-то мы все были незаурядными	19
2. Старт	21
Я выступаю в новостях	23
Не планируйте свою жизнь так, как я раньше планировал свои выступления	25
Эта идея обошлась мне в 2310 долларов: пожалуйста, прочитайте внимательно	27
Мечтайте честно	30
3. Чего ожидать на старте	32
Все, кроме вас, точно знают, в чем заключается их цель	34
У вас будет только одна цель	35
Свою цель нужно найти к 22 годам	36
Цель мгновенно меняет всю вашу жизнь	37
Прежде чем пересечь линию старта, вы должны знать, каким будет финиш	38
Вы испытываете огромное напряжение	39
Цель становится вашим идолом	40
Цель парализует вас	41
Начать действовать сегодня же	42
Начать действовать там, где вы находитесь	43
Начать делать то, что для вас важно	44
Великая стена	45
Кратчайшие пути	46
1. Стартуйте раньше	47
2. Станьте на плечи гигантов	47
3. Работайте усерднее и разумнее	47
4. Убирайте урожай с чужих полей	48
Опасность иллюзий по поводу собственной избранности	50
1. Интернет изменил наше определение понятия «эксперт»	51
2. Мы превозносим звезд, которые ничего не совершили	51
3. Все остальное в жизни достигается мгновенно	51
Игнорируйте голоса	53

Конец ознакомительного фрагмента.

55

Джон Эйкафф

Начни. Врежь страху по лицу, перестань быть «нормальным» и займись чем-то стоящим

Издано с разрешения The Lampo Group Inc. и Dave Ramsey's Lampo Group.

© Lampo Licensing, LLC, 2013

Published by Lampo Press, The Lampo Group, Inc.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

*«Папа, а почему в посвящении к книге *Quitter* ты упомянул имя Л. Э. три раза, а мое – только раз?» – Макрей, моя тогда еще пятилетняя дочь*

«Прекрасный вопрос! Ты сможешь написать посвящение к следующей книге» – Я

«Хорошо. Я напишу: “Посвящается Дженни, Макрей и Л. Э.”» – Макрей

1. Вы находитесь здесь

Если вы когда-нибудь воспользуетесь услугами авиакомпании Korean Air, то пробитесь к своему месту в эконом-классе с закрытыми глазами. Да, это не совсем удобно, но, поверьте, такое неудобство стоит вытерпеть: вам лучше не знать, как выглядит первый класс.

Проблема в том, что в самолет заходят спереди. И вы сразу же попадаете в авиационную сказку. Места в первом классе – не просто кресла, а островки роскоши. Настоящие коконы для сна, где шестнадцатичасовой перелет покажется кратким мгновением. Так что на этот оазис удовольствий лучше не смотреть, а то на вашем эконом-месте вам станет по-настоящему грустно.

А чтобы вы в полной мере уяснили себе классовые различия, Korean Air размечает места разным цветом. «Островки удовольствий» в первом классе обтянуты тканью сиреневого оттенка, которая будто слегка щекочет вас, нашептывая: «Разве тебе не хочется, чтобы этот рейс продлился подольше?» Следующий класс мест – светло-голубой, как передник, который можно купить в магазине дорогих товаров для дома Williams-Sonoma, куда вас наверняка заманит аромат кексов с лесными ягодами. Кресла в бизнес-классе синие – цвет серьезный, но вызывающий уверенное ощущение комфорта. А в конце палитры и самолета вас ждет эконом-класс с креслами цвета разочарования – коричневыми.

И еще полезная информация на тот случай, если вы полетите в Азию: Вьетнам и Южная Корея вовсе не граничат друг с другом, как, например, штаты Коннектикут и Род-Айленд. А я-то думал, что выгляну из окна в аэропорту Сеула и увижу на другом берегу Вьетнам. Я ошибался.

Полет из Атланты до Южной Кореи занял шестнадцать часов, а потом еще шесть часов пришлось лететь из Сеула в Ханой. Затем мы сели на поезд, который за ночь должен был отвезти нас во внутренние районы страны. Не знаю, был ли в этом поезде первый класс с сиреневыми креслами; во всяком случае, мы туда не попали. Общий туалет представлял собой дыру в металлическом полу, через которую все лилось прямо на пути. Мне это показалось забавным, а моей жене – нет.

Поезд шел через залитые лунным светом горы, а утром мы прибыли в город Сапа. Оттуда мы еще семь часов ехали на автобусе по разбитым дорогам, вившимся по краям крутых гор. Причем ограждений на ней не было, а азиатские буйволы были. Мы то восхищались потрясающими пейзажами, то впадали в панику.

А через несколько часов мы встретили тех, кого я никак не ожидал там увидеть: французских мотоциклистов. Сначала я не понял, из какой они страны: у них не было ни велосипедов на 10 скоростей в стиле 1960-х, ни корзин с французскими багетами, ни щегольских беретов. (Все мои знания о Франции почерпнуты из кроссвордов. И я могу спокойно шутить о Франции, ведь мои книги переводились только на немецкий: в Германии я все равно что Дэвид Хассельхофф¹).

Упакованные в устрашающего вида защитные одежды и покрытые недельной грязью, они были здесь чужаками. Они явно заблудились в этой глухомани и пытались жестами объясниться с вьетнамскими крестьянами, тыча в развернутую на руле одного из мотоциклов карту.

Мы съехали на обочину: французам требовалась помощь. Стив – американец, проживший в Азии 18 лет, – глянул из окна автобуса на карту мотоциклистов.

¹ Американский киноактер («Спасатели Малибу») и певец, популярный в Германии благодаря своим немецким корням. Прим. перев.

– Ух ты! – сказал он Хуа, нашему водителю-вьетнамцу. – Карта – просто класс. Смотрите, какая подробная! Вот бы и нам такую!

И через небольшую паузу, прежде чем опустить стекло, Стив добавил:

– Впрочем, и лучшая карта в мире не поможет, если не знаешь, где находишься.

* * *

Стив был прав. Если не знать точки отправления, даже самая лучшая карта бесполезна. Если вы сейчас откроете GPS-навигатор в телефоне и попытаетесь проложить маршрут, телефон в первую очередь запросит информацию о вашем местонахождении. Google Earth не поможет пересечь штат и даже улицу, не зная, с какого места начинать. Но когда нужно разобраться, в каком направлении мы движемся по жизни, большинству из нас и в голову не приходит простой вопрос: «А где я сейчас нахожусь?»

Мы просто шагаем вперед, день за днем, переходя из одного офисного отсека в другой, все быстрее и быстрее, но так ни к чему и не приходим. Мы начинаем задавать себе вопросы уже потом, под конец жизни. Мы, наконец, берем достаточно долгую паузу, чтобы пересмотреть свои решения, а порой даже задаем трудный вопрос соседу в самолете – молодому писателю со сросшимися бровями.

Это случилось со мной во время перелета из Далласа в Балтимор. Рядом со мной сидела бабушка лет семидесяти; она возвращалась из Рино, где ходила по казино со своей сестрой. Эти две бабушки радовались поездке, смеялись и обменивались шутками. Я подарил одной из них свою книгу *Quitter*. Клянусь, у меня нет привычки одаривать соседей в самолете собственными произведениями. У меня нет штанов с кучей глубоких карманов, набитых моими книгами, чтобы всегда иметь возможность воскликнуть: «Ой, а что это тут? Как это попало в карман? Надо же! Моя книга, которая вошла в список бестселлеров *Wall Street Journal*! Я дам вам автограф, только не фотографируйте меня со вспышкой. У меня от нее кожа шелушится».

Дело в том, что у нас завязался разговор о жизни и мечтах, а в книге *Quitter* затрагиваются обе эти темы, и потому подарок показался мне уместным.

Почитав эту книгу час, пожилая соседка наклонилась ко мне, чтобы нам не мешал шум двигателей, и задала вопрос, заставший меня врасплох:

– А что делать, если благовидных предлогов, которые помогали отказываться от стремления к мечте, не осталось? Что тогда делать?

Она говорила с печалью, страхом и даже обидой; казалось, прочитанное перечеркнуло все удовольствие, которое она получила от их с сестрой веселой вылазки. Еще грустнее то, что я не нашел что ей ответить. Я не знал ответа, но был уверен, что он существует. Он должен существовать, ведь я не хотел бы, чтобы мы с вами в 80–90 лет поняли: лучшие годы ушли вовсе не на то, что было нашим призванием. Я не хотел бы оглядываться назад и спрашивать себя: как же я мог так бездарно потратить жизнь?

Такое со мной уже случалось – тогда мне исполнилось тридцать лет. После серии неудачных решений я, наконец, осознал, что последние десять лет двигался по инерции. И я понял: если не принять мер, я снова совершу ту же ошибку.

Уяснив, куда я направляюсь, я начал писать, пытаюсь найти ответ на вопрос той пожилой женщины. Я написал 50 тысяч слов, однако, как чаще всего бывает, ответ пришел неожиданно.

Однажды мы с другом принялись обсуждать Дэйва Рэмси². Это невероятно успешный автор и бизнесмен, он для меня своего рода ориентир. Мне было интересно, как ему удалось

² Дэвид Рэмси – американский журналист, пишущий о финансово-экономических проблемах, популярный радио- и

многого достичь. Начав рисовать на доске траекторию его жизни, я сделал довольно простое открытие, касающееся того, что мы понимаем под незаурядностью. В этом открытии нет ничего особенного: оказывается, испокон веков жизнь каждого незаурядного человека состояла из пяти следующих этапов:

- 1. Обучение**
- 2. Редактирование**
- 3. Мастерство**
- 4. Уборка урожая**
- 5. Передача опыта**

Эти пять этапов пути к незаурядности – все равно что упрощенная карта маршрута длиной в жизнь. До недавних пор этапы довольно точно соответствовали определенным возрастным периодам.

В возрасте от двадцати до тридцати лет вы проходили этап «Обучение»:

Вы учились в колледже, начинали трудовую деятельность или служили в армии. Вы еще не разбирались толком в своих способностях и поэтому пробовали свои силы в разных областях, стремясь как можно лучше изучить себя, окружающий мир и найти свое место в нем.

После тридцати вы переходили к этапу «Редактирование»:

Вы начинали уделять основное внимание тем нескольким направлениям, которые вам удавались на предыдущем этапе. Ваше обучение еще не было закончено, но вы начинали «редактировать», то есть сокращать список того, что прежде считали самым важным. Вы расставляли приоритеты среди своих увлечений. Вы избавлялись от привычек, которые мешали вам жить в период с двадцати до тридцати лет, уделяли больше времени тому, что любите, и меньше – тому, что вам не нравилось. Это был период отсева. Вы стремились сосредоточиться на главном в карьере, отношениях и других областях своей жизни.

Перевалив за сорок, вы поднимались на следующую ступень – «Мастерство»:

До сорока лет вы «редактировали» жизнь, оставляя в ней самое главное; теперь наступила пора добиваться в этих избранных областях мастерства. Вы стремились стать превосходным отцом (или матерью), отличным другом, прекрасным работником и т. д. Процесс отсева был закончен, и вы уже лучше понимали, что вам удастся по-настоящему хорошо и как продолжать держать планку. Ваш трудовой опыт уже составлял 15–20 лет, вы перестали считаться желторотым карьеристом. Вы зарекомендовали себя, начали руководить более крупными проектами и направлениями. Однако вы еще не стали экспертом: это следующий шаг.

После пятидесяти вы наслаждались плодами своих трудов – «Уборкой урожая»:

В предыдущие периоды вы сеяли семена, ухаживали за всходами; теперь же наступило время пожинать плоды. В это десятилетие заработки у вас были самые высокие. Все вполне логично: вы с 30 до 50 лет упорно наработывали репутацию эксперта в своей области, и у вас оказалось гораздо больше шансов на получение высокооплачиваемой работы, чем у людей, которые скакали с места на место, обвиняя начальников в том, что они «не признали их талант». Если вы от 20 до 50 лет сознательно развивали отношения с другими людьми, то после 50 пришло время собирать урожай. Когда ваш сын, студент колледжа, попал в автомобильную аварию, вашим «урожаем» стали многочисленные предложения помощи и выражения сочувствия. Множество людей посетили его в больнице, кто-то даже приносил домашнюю еду.

После шестидесяти наступал этап «Передача опыта»:

Вы уходили на пенсию с золотыми часами и домом во Флориде. У вас появлялись внуки. Вы были старейшиной, носителем мудрости. Вы могли делиться своим богатым опытом с людьми, идущими по тому пути, по которому более сорока лет шли и вы. Вы начинали вырезать курительные трубки из кукурузных початков (впрочем, это не обязательно).

В общем, если вы хотели добиться незаурядности, то шли этим путем. Десятки тысяч людей доказали, что он выведет к незаурядности.

Но если по этой дороге так легко шагать, если этапы так четко размечены, почему такой путь не выбирают еще больше людей? Дело в том, что это не единственный маршрут. Дорогу к незаурядности можно сравнить с горной тропой, которая гораздо уже, чем основная, изъезженная дорога.

По той, основной дороге прошли миллиарды людей, и поток их не иссякает; с каждым годом дорога становится все шире, утоптанней. Идти по ней легко, под ногами даже зеленеет травка; после небольшого подъема начинается безопасный пологий спуск, по которому можно двигаться по инерции.

Звучит неплохо, и не нужно прилагать усилий.

Но, путешествуя этой широкой дорогой, вы не достигаете незаурядности. Вы доберетесь только до старости. Такой путь называется посредственностью.

Оба пути начинаются в одной точке и заканчиваются этапами уборки урожая и передачи опыта.

Основное различие в том, что на пути к незаурядности вы соберете богатый урожай и поможете другим найти дорогу к изобилию.

Если же вы по инерции движетесь по пути посредственности, не осмеливаясь верить в то, что вы способны учиться, редактировать свою жизнь и добиться незаурядности, то собранный вами урожай не принесет радости ни вам, ни окружающим. Да, вы сможете делиться опытом, но не станете прожектором, освещающим другим дорогу к незаурядности, – вы станете сигнальным огоньком, помечающим скалы, о которые разбились свою жизнь.

Даже если у вас в доме не водятся привидения, а в подвале не стоит подозрительно большая печь, как в фильме «Предместье»³, люди все равно будут говорить о вас вполголоса. Такое случилось с моими старыми соседями: они настолько обозлились на весь мир, что принялись конфисковывать и заносить в особый каталог все мячики и «летающие тарелки», которые шлепались на лужайку перед их домом. Через несколько лет, когда соседские дети таким образом лишились чуть ли не всех игрушек, эти соседи подали на моего друга Марка в суд, где и представили все свои улики. Представляю себе лица присяжных, когда им показывали мячики с написанными на них датами.

Вы хотите заниматься подобным под конец жизни? Сбором улик в виде мячиков? Я тоже не хочу.

Почему же большинство людей решают пойти по посредственному пути? На самом деле они не принимают такого решения. Единственное, что требуется от человека на посредственном пути, – не умереть.

По окончании школы или колледжа вы, можно сказать, включаете нейтральную передачу. Конечно, скорость невелика, но вы расходуете мало бензина и худо-бедно продвигаетесь, если это можно назвать продвижением. Вы точно становитесь старше, а это ведь что-

³ «Предместье» (The Burbs, 1989) – комедийный фильм ужасов, герой которого подозревает, что его новые соседи – людоеды. *Прим. перев.*

то значит, правда? С возрастом приходит мудрость? Не обязательно. Особенно если вы движетесь по инерции. В итоге вы катитесь прямо в могилу.

Посредственный путь легче, чем другой; он удобен, но в этом и заключается опасность. Я много лет двигался по нему, не отдавая себе в этом отчета.

А путь к незаурядности?

Он тоже опасен, но это правильная опасность. Без таких опасностей невозможны великие достижения. На этом пути вздымаются горы, стоят каменные стены и время от времени попадаются драконы. Вы будете получать ранения, тысячу раз усомнитесь в своих мечтах, а ваш выбор направления подвергнется серьезным испытаниям. Но вы достигнете незаурядности!

И вот что самое приятное: я хочу сказать, что вы добьетесь незаурядности не «когда-нибудь», а прямо сейчас. Я бы никогда не написал в книге: «Через сорок лет вы соберете прекрасный урожай, только продержитесь несколько десятилетий». Я и сам не хочу так жить, и вас не собираюсь убеждать в правильности этой идеи.

Незаурядность доступна, как никогда раньше

Незаурядности сейчас можно добиться легче и быстрее, чем раньше. К этому привело сочетание трех определенных факторов. По уникальности это явление даже превосходит шторм, возникающий раз в сто лет, которого дождался персонаж Патрика Суэйзи, заядлый серфингист, в конце фильма «На гребне волны».

1. Пенсии пришел конец

Мама моего друга Люка 28 лет проработала учителем в одной и той же школе. Оттуда она собиралась уйти на пенсию. Ведь так было заведено раньше: вы работали в одном и том же месте, доверяя системе социального обеспечения, а затем уходили на пенсию с приличным доходом, а ваш дом за десятилетия, прошедшие со дня его покупки, значительно вырос в цене. Но маму Люка уволили. И, как миллионы других людей в возрасте от 40 до 60 лет, она внезапно столкнулась с необходимостью решать кошмарную задачу – строить карьеру заново. По сути, в 55 лет она оказалась в положении двадцатилетних. И не только она. В 2011 году возраст 20 % новых предпринимателей составил от 55 до 64 лет¹.

Рынок в конце концов восстановится, а идеалы – нет. Государство, работодатель, дом – не рассчитывайте, что они помогут вам уйти на покой в 60 лет с уверенностью в своем будущем. Кроме того, некоторые эксперты полагают, что пенсионный возраст со временем поднимется до 70 или 80 лет². Эта финишная линия находится на много лет дальше, чем та, которую пересек, например, дедушка моей жены. Это значит, что поколению, которому сейчас от 50 до 60 лет, придется начинать все сначала. А тем, кому сейчас от 30 до 50 лет, нужно настраиваться на совершенно другой финиш. Пенсии пришел конец.

2. Надежда правит бал

Знаете, сколько моих одноклассников по колледжу 1998 года выпуска реализовали проекты по строительству колодцев в Африке? А сколько при покупке куртки интересовались, какой процент от прибыли уходит на помощь Гаити? А сколько из моих бывших одноклассников носили обувь TOMS⁴? Ответ на все эти вопросы – ноль. Люди хотели изменить мир, но когда-нибудь, а не прямо сейчас: об этом говорится в некоторых отличных книгах. В своей книге *Halftime* Боб Бьюфорд сказал послевоенному поколению: первую половину жизни вы провели с установкой на успех, а во второй половине пора ориентироваться на что-то значимое и стремиться изменить мир. Но если сегодня сказать двадцатидвухлетнему, что он сможет изменить мир после двадцати лет работы, он в ответ только рассмеется. В культуре произошли изменения, и поэтому поколения Y и X⁵ хотят делать нечто значимое сейчас, а не когда-то.

Надежда правит бал.

⁴ Американская компания, которая при продаже каждой пары обуви дарит новую пару обуви нуждающимся детям в ряде стран мира. *Прим. перев.*

⁵ Поколение Y – те, кто родились между 1980 и 2000 гг., поколение X – те, кто родились между 1960 и 1980 гг. *Прим. перев.*

3. Участником событий может стать любой

В 2000 году я заплатил дизайнеру 2000 долларов за создание моего сайта. Он брал плату постранично, научившись разрабатывать сайты по книге. По книге! Прелесть, правда?

Когда интернет только зарождался, мы думали, что он устранил всех посредников. Этого не случилось; он только создал новых посредников – программистов, дизайнеров и экспертов по социальным медиа. Но этому явлению скоро придет конец. Мамы зарабатывают миллионы на блогах. Подростки начинают собственный бизнес в Facebook. Люди строят целые империи на Pinterest. Специалисты есть и сейчас, но технологии наконец-то доступны всему населению. Участником событий может стать любой.

Я не футуролог, я нынeshнист – да, я сам придумал это слово, но оно звучит лучше, чем «прямосейчасник». Те три фактора, о которых я говорил ранее, не маячат где-то на горизонте; они и есть горизонт для вас, меня и всех тех, кто желает уйти от посредственности.

В результате сегодня вы можете гораздо быстрее и чаще добиваться незаурядности.

Интернет-революция не завершилась, а только началась. И одно из ее величайших достижений – радикальное сокращение пути к мечтам.

Те пять этапов пути к незаурядности существовали много десятилетий, но достичь ее можно было в основном во второй половине жизни. Нужно было набраться опыта, заработать деньги или репутацию либо получить диплом в заведении, где носят аскотские галстуки и играют в сквош. Дорога к незаурядности растягивалась на десятилетия, и ее практически невозможно было сократить; тратить эти годы приходилось всем.

Но ситуация изменилась благодаря интернету, а в особенности социальным медиа. Просто нужно найти свою линию старта и не сворачивать с правильного пути.

В 2008 году я начал вести блог, сидя у себя на кухне. Он не мог похвастаться тщательно продуманным дизайном или фотографиями. Я был не настолько технически подкован, чтобы стать идеальным кандидатом для социальных медиа, и воспользовался бесплатным шаблоном, который предлагал веб-сервис Blogspot. И даже сама идея блога не была оригинальной. Уже существовал блог под названием Stuff White People Like («То, что нравится белым»), который представлял собой сатирический взгляд на интересы и вкусы белокожих жителей США и Канады. Я подумал, что забавно будет создать похожий сайт, но о христианах. Так я и сделал, ожидая, что через неделю он мне наскучит и я займусь чем-то другим. Ведь я уже зарегистрировал на GoDaddy.com штук пятьдесят ужасных сайтов, и это ни к чему не привело. Например, WordNinja.com просто тихо скончался.

Я рассказал сотне друзей о своем блоге и начал писать забавные посты. На восьмой день существования блога его посетили 4000 людей из разных стран. Оказывается, мои сто друзей сообщили адрес блога ста своим друзьям, а те – еще ста друзьям. И так он оказался, например, у читателей из Сингапура.

Вы можете хотя бы приблизительно представить, каким образом тридцать лет назад я смог бы за восемь дней поделиться своими идеями с четырьмя тысячами человек, и при этом совершенно бесплатно? Что бы мне пришлось делать? Ходить по домам? Я бы стучал в дверь и говорил хозяевам: «Здравствуйте, у меня возникла интересная мысль: странно, что одни люди обнимают вас обеими руками, а другие – только одной. Как будто хотят сказать: “Вы мне, в общем-то, нравитесь, и я обниму вас одной рукой в знак признательности, но не стану увлекаться и обхватывать вас обеими руками”». Можно я зайду в гостиную и изложу вам другие идеи? А вы не против потом обзвонить своих друзей по телефону, который висит на стене у вас на кухне, и сказать им, что они могут меня пригласить, а я поделюсь с ними своими размышлениями? Кстати, у вас есть знакомые в других странах, например в Сингапуре? Не могли бы вы им тоже звякнуть? Спасибо!»

Конечно, так у меня ничего бы не вышло. И если бы это был единственный доступный мне способ добиться незаурядности, я бы до сих пор шел по посредственному пути. Еще несколько лет назад нам с вами лишь изредка выпадал шанс найти свой путь к незаурядной жизни. Оставалось лишь надеяться, что в молодости мы выбрали правильную дорогу, а в будущем нам улыбнется удача.

Проблема была не в том, что мы все выбирали посредственный путь. Никто не стремится к этому изначально, не говорит: «Я проживу шестьдесят пять лет как посредственность, а потом умру!» Но еще недавно дорога к незаурядности была настолько долгой и трудной, что большинство из нас не решалось даже ступить на нее. Или же мы безуспешно пытались найти способы как-то ее сократить.

Я и сам смотрел так на жизнь, пока в 2008 году не обнаружил, что дорога к незаурядности изменилась: теперь по ней можно было пройти гораздо быстрее, еще до появления морщин. Я начал с небольших шагов и со временем понял, что социальные медиа могут заметно ускорить мое продвижение.

Когда мой блог стал расти, я подумал, что на его основе можно написать книгу. Так как я уже десять лет шел по посредственному пути, то прибегнул к посредственному способу добиться ее издания. Я спросил друга, работавшего в большой церкви, не знает ли он кого-нибудь из большого издательства. Оказалось, что знакомая его друга работает в одном из крупнейших издательств мира. Он рассказал ей о моем замысле и спросил, не передаст ли она его издателям. Она согласилась, и вот что я услышал от нее в итоге:

«Сегодня утром я позвонила в издательство и рассказала о вашей идее. Честно говоря, они считают, что сейчас уже достаточно загружены. Они рекомендуют автору вести блог дальше и посмотреть, как много у него будет читателей. Может быть, ему стоит подумать об обращении в небольшое специализированное издательство, которое сможет уделить ему желаемое и заслуженное внимание, если это действительно то, чего он хочет.

Вряд ли вам понравится такой ответ, но сейчас они могут предложить только это».

Проще говоря, «нет».

Вот куда привел меня посредственный путь: все вполне объяснимо. Кем я себя вообще вообразил, чтобы писать книгу? Я никогда еще не писал книг. И не выступал с речами. Ничто в моей биографии не могло привлечь ко мне внимание как к автору.

Если бы я и дальше шел по посредственному пути, то предпринял бы очевидные меры, чтобы добиться издания своей книги. После тридцати я бы постепенно создавал себе имя. Я начал бы посещать писательские конференции, купил бы толстый справочник с адресами издательств и разослал бы тысячу экземпляров своей рукописи. Я вступил бы в кружок писателей и, может быть, разобрался бы, как самостоятельно издать некоторые из своих соображений в виде научных статей. После сорока я бы продолжил трудиться над рукописью, копить письма с отказами, отрастил бы бороду разочарованного писателя и надеялся, что в пятьдесят лет мои усилия окупятся сторицей. В шестьдесят с лишним я посадил бы внуков на колени, отложив курительную трубку из кукурузного початка, и рассказал бы им сорокалетний эпос «Как дедушка наконец добился издания своей книги». Эта история должна была бы научить их упорству.

Тьфу.

Это посредственный путь. Унылая картина, правда?

К счастью для меня и вас, мы живем в разгар революции. (Я редко прибегаю к этому слову. Когда какой-нибудь автор заявляет: «Это не книга, это революция!» – я знаю, что это просто книга.)

Социальные медиа дали мне возможность построить платформу, причем бесплатно. Пришлось потратить только время и усилия. Социальные медиа дали мне доступ к аудитории – общественную арену, на которой я смог оттачивать свои писательские навыки, сразу же получая отзывы из разных стран.

Социальные медиа предоставили мне возможность стать настоящим писателем не в пятьдесят лет, а гораздо раньше. И я ухватился за эту возможность обеими руками.

Через несколько месяцев мы с моим агентом снова подали в издательства предложение о публикации книги. Но на этот раз я включил в него информацию об аудитории своего блога: количество читателей, комментариев, поклонников в разных странах. И тогда разговор пошел совершенно по-другому.

Я перестал быть невидимкой, «темной лошадкой» с каким-то замыслом. Я был автором, о чьих умениях свидетельствовала аудитория, которую можно было измерить. В результате ко мне поступили предложения от двух издательств. Угадайте, кто победил и выпустил мою первую книгу?

То самое издательство, которое когда-то от нее отказалось.

Моя история не особенная и отнюдь не самая впечатляющая. Компания Pebble Technology создала полностью настраиваемые в соответствии с требованиями заказчика наручные часы и через сайт www.kickstarter.com³ собрала с 68 тысяч желающих 10,2 миллиона долларов на их производство. Первый миллион компания собрала за 28 часов. А теперь представьте, как долго они искали бы 68 тысяч инвесторов без интернет-инструментов!

Разумеется, сейчас есть способы быстрее продвигаться на пути к незаурядности даже без использования социальных медиа. (Если вы решите к ним прибегнуть, обратите внимание на 10 основных советов, которые я даю в приложении А, с. 217–227.) Разобравшись в маршруте, вы сможете сократить время, которое проводите в каждом из ключевых пунктов. Вы сможете срезать путь. Не обязательно ждать до пятидесяти лет, чтобы собрать урожай. Не нужно ждать до сорока, чтобы стать экспертом. Но и пуститься в новое путешествие можно не только в двадцать.

Когда-то мы все были незаурядными

Незаурядность отнюдь не такая сложная или загадочная, как вам кажется: когда-то вы, как и все люди, были прекрасно с ней знакомы. В детстве.

Я вспомнил об этом однажды вечером, идя по коридору. Мои дочери чистили зубы – событие, обычно перерастающее в мировой кризис. Но в этот раз они не боролись за место над раковиной, а обсуждали изящную словесность.

Л. Э. (9 лет) сказала младшей, Макрей: «А ты знаешь, что тот человек, который написал “Твитсов”, еще написал “Джеймс и гигантский персик”?»

На что Макрей ответила: «Я знаю! Я так его люблю! Он здорово придумывает, совсем как я».

Совсем как я.

Сильно сказано!

Роалда Дала называют величайшим писателем нашего поколения. Он автор книги «Чарли и шоколадная фабрика»⁶. Продажи его произведений исчисляются миллионами. Но шестилетняя Макрей считает, что они с ним умеют хорошо придумывать. Она уверена, что он ей ровня.

Когда-то вы тоже были уверены в чем-то подобном. Вы превращали палки в мечи, а грязные вьетнамки – в хрустальные туфельки. Вы лазили по деревьям, строили крепости и думали, что вам под силу стать доктором. Для вас не было ничего недостижимого.

Но со временем вы утратили эту способность.

Может быть, какой-то важный для вас человек заявил, что вы не способны достичь той незаурядности, о которой мечтаете. Когда моя подруга Лиз была в восьмом классе, она обожала танцевать, только этим и занималась. Но однажды мама сказала ей: «Ну ты же понимаешь, что из тебя не получится профессиональная танцовщица? Что это не твое?»

Как вы думаете, Лиз много танцевала после этого? Конечно, нет. В тот день она отказалась от своей мечты о незаурядности.

Я, как отец, понимаю искушение сказать ребенку нечто в таком роде. Вы же не хотите, чтобы ваша дочь впервые услышала о своем неумении петь от жюри в шоу талантов. Но при таком подходе к жизни возникает одна проблема. Когда родители, руководитель, учитель, супруг или друг говорят вам, кто из вас *не получится*, они предсказывают будущее, которое не способны контролировать. Они не знают, как будет выглядеть ваша жизнь в 25, 35 или 55 лет.

В десятом классе будущего знаменитого баскетболиста Майкла Джордана не приняли в сборную школы. А что если тогда отец отвел бы его в сторонку и сказал: «Ты ведь знаешь, что не попадешь в НБА? Ты понимаешь, что это не твое?»

Даже если мама никогда не говорила вам, будто ваши мечты слишком смелы, вы наверняка сами твердили это себе много лет, а то и десятилетий. Свою роль сыграли и возрастные особенности развития мозга.

В детстве ведущую роль играло правое полушарие. Именно эта часть вашего мозга поощряла любопытство, приключения и не боялась постоянно спрашивать «почему?» и «почему нет?». Ваш мозг был таким в детстве, потому что вы стремительно учились. Вы изучали языки и законы физики. Неосторожность нужна была, чтобы постичь все это, даже если временами бывало больно: вы учились развиваться и жить вне материнской утробы.

Но с возрастом все большее значение стало приобретать левое полушарие. Оно начало говорить: «Это невозможно», «Над тобой будут смеяться» или «Не делай глупостей!» Левое

⁶ Дал Р. Чарли и шоколадная фабрика. М.: Айрис-Пресс, 2013. Прим. ред.

полушарие мозга играет важную роль в мышлении; именно оно – тот голос, который предупреждает: не трогай горячую плиту; не прыгай с верхней ступеньки, изображая супергероя. Но, к сожалению, оно также способно очень логично и убедительно доказать, что его мнение – истина в последней инстанции. Взрослея, большинство из нас стали верить в утверждения левого полушария и в результате потеряли ощущение, что незаурядность ждет нас за поворотом. Вместо этого мы уверовали, что незаурядность – не для нас, что ожидать ее нелогично или по-детски несерьезно.

Однако есть и хорошая новость: мы можем вернуть себе эти по-детски искренние идеи величия. Но для этого мало действовать как ребенок. Вам, взрослому, известны некоторые вещи, которых вы в детстве просто не могли знать. И у вас есть навыки, которые ребенок не способен освоить. Я призываю вас мыслить, как думает моя дочь о знаменитом писателе, потому что восприятие действительно влияет на реальность. Но лучше всего то, что теперь вы можете применять этот образ мышления как взрослый. Дорога к незаурядности до сих пор открыта. А теперь вы, как взрослый, располагаете инструментами, которые позволят вам сразу же пойти по ней.

Нам всю жизнь говорили, что карьерный путь начинается в двадцать с лишним лет, а заканчивается где-то за шестьдесят. Но это уже не единственно возможная временная шкала. Более того, она перестала быть стандартной.

Теперь возраст не основной фактор, определяющий ваше местонахождение на карте. В жизни главным становится уже не фактический возраст, а тот, которому вы решили соответствовать.

Если вы в 45 лет решили сменить профессию, поняв, что нынешняя вам не нравится, то вы возвращаетесь в 20 лет. Пришло время старта.

Если вам 33 года и вы еще не нашли дело, которое увлекло бы вас по-настоящему, то вам еще нет тридцати. Пришло время старта.

Если вы в 52 года начинаете новую карьеру, потому что ваша прежняя работа (а то и целая отрасль) исчезла, вам снова двадцать. Пришло время старта.

Если вам двадцать два – все очевидно, правда? Вам действительно двадцать два. Пришло время старта.

Сколько б вам ни было лет, каким бы ни был ваш социальный статус, все сводится к одной простой истине: нужно начать.

2. Старт

В третьей главе мы разберемся со страхом, а пока что вам нужно знать одно: страх противоречит сам себе.

Страх обычно использует аргументы в пользу обеих точек зрения, и вам уже нечем ему возразить. Вот два совершенно противоположных его соображения: «Даже и не пробуй стремиться к своей мечте» и «Когда будешь стремиться к мечте, делай всё сразу».

Видите, какой абсурд? «Не делай этого! Не делай! Нет!» – вопит страх. Если же вы игнорируете эти крики, страх меняет тактику и принимается орать: «Делай всё сразу! Делай всё сразу!»

Оба эти заявления – чистое вранье.

Нельзя стоять одной ногой на дороге к посредственности, а другой – на пути к незаурядности, вам нужно избавиться от боязни. К счастью, имеется прием борьбы с противоречиями страха.

Просто начните.

Старт будет скромным: сначала один шагок, потом другой. Эти шажки можно сравнить с крохотными стаканчиками, в которых раздают дегустационные образцы замороженного шоколадного йогурта: вы не прочь съесть сто таких стаканчиков – целое ведро йогурта, пока раздающие не спохватятся.

Вам просто нужно начать.

Старт – единственный момент, когда решение зависит только от вас, вы сами решаете, когда начать.

А финиш? Не стройте иллюзий: от него вас отделяют месяцы, а то и годы. Вы встретите десятки людей, которые повлияют на ваш финиш. На дороге к незаурядности вас ожидает множество возможностей, переживаний и трудных задач. Вы столкнетесь с утесами, бурными реками и непроходимыми зарослями, о существовании которых и не подозревали. Вы подниметесь на горную вершину, которая превзойдет самые смелые ваши мечты, и посмеетесь, вспомнив, как возомнили, будто можете спланировать финиш.

А старт? Вот его-то вы определяете самостоятельно.

Подтверждений той истины, что финиш нельзя предсказать, можно найти множество – куда ни глянь. Возьмем для примера Segway. Помните эти электросамокаты? Предполагалось, что с их появлением способ передвижения по улицам изменится навсегда. Один эксперт заявил: «Когда люди хорошо познакомятся с этим устройством, их не придется уговаривать планировать города по-другому, с учетом такого способа передвижения. Это случится само собой».

Заявление поистине сумасшедшее! Ведь наш эксперт не сказал: «Строители будут проектировать дома с его учетом». Он заявил, что это устройство окажет соответствующее воздействие на планирование городов. То есть Segway должен был повлиять не на дома или улицы, а на *целые города!* Кто же автор этого безумного утверждения? Некий Стив Джобс. Казалось бы, уж он-то должен был правильно предсказать, каким будет финиш, но не смог¹.

То же самое относится к книгоизданию. Кэтрин Стокетт, автор будущего бестселлера «Прислуга»⁷, получила от издательств 60 отказов. Шестьдесят разных редакторов заявили: «У этой книги перспектив нет»².

И все они ошибались.

Как и мой друг Тим (я изменил его имя, потому что мой рассказ его смутит).

⁷ Стокетт К. Прислуга. Фантом Пресс, 2013. Прим. ред.

Он сам автор и пишет похвальные рецензии на каждую книгу, которую ему присылают. За последние два года он одобрил, наверное, книг сорок. Он ни разу ни об одной не высказался отрицательно. Наконец, в 2011 году ему попала книга, которую он посчитал слишком сентиментальной. Он не захотел, чтобы его фамилия стояла под отзывом на обложке, и отказался писать рецензию. Знаете, как называлась эта книга?

Heaven is For Real⁸.

Было продано более 10 миллионов экземпляров этой книги, а компания Sony приобрела права на ее экранизацию.

Мой друг Тим мог бы сообщить свое имя десяти миллионам читателей, которым нравятся книги вроде тех, которые пишет он сам. Но он не предвидел такого финиша.

И вы не сможете спрогнозировать собственный финиш.

Точно предсказать его невозможно. И одна из причин заключается в том, что зачастую дорога к тому времени, когда мы добираемся до ее конца, радикально меняется. Такое случилось и со мной.

⁸ Heaven is for Real – книга американских авторов Тодда Бурпо и Лирр Винсент, в которой рассказывается об опыте, который пережил находившийся в послеоперационной коме маленький сынишка Бурпо. *Прим. перев.*

Я выступаю в новостях

Дело было в полночь. Я нервно ходил взад-вперед по нью-йоркскому гостиничному номеру, стараясь зазубрить пять названий, которые пару часов назад мне продиктовали по телефону. Если бы следующим утром я забыл их или произнес неправильно, об этом узнали бы миллионы.

«Смотри, чтобы твое интервью не вошло в подборку “Самые смешные видео недели”», – напутствовала меня жена, когда я вылетал из Нэшвилла.

Я и сам этого боялся. Через пять часов мне предстояло появиться в качестве гостя в программе новостей, которую смотрят по всей стране. А что если я споткнусь? Или меня стошнит в рукав пиджака? Или я так вспотею от страха, что соскользну с дивана на пол? Ведущему придется прокомментировать мое внезапное исчезновение из кадра: «Я-то думал, что это Гэри Бьюзи⁹ дает странные интервью, но Джон Эйкафф его переплюнул».

А тут еще эти пять названий компаний, в которых на тот момент были вакансии. Продюсер хотел, чтобы я поговорил об этих компаниях. Проблема была в том, что я совершенно ничего о них не знал.

Прошло несколько часов. Я сидел на диване в гриме, под прицелом четырех камер, каждая размером с небольшой автомобиль. Рядом сидели невероятно красивые ведущие: мужчина был похож на актера Райана Рейнольдса, только еще привлекательнее, а женщина в свободное время могла бы подрабатывать супермоделью. Она и задала мне вопрос: «А в каких компаниях сейчас есть вакансии?»

Я отбарабанил эти пять названий без единой запинки. Будь я спортсменом, такое выступление потянуло бы на олимпийскую медаль. Уф! Худшее уже позади. Но тут она спросила: «А какие вакансии они предлагают?»

Что-что? Какие вакансии? Откуда я знаю! Я вообще только что узнал об этих компаниях!

К сожалению, выступая в новостях в качестве эксперта, который помогает людям найти работу их мечты, нельзя ответить: «Понятия не имею. Надеюсь, что это хорошие вакансии. Жарковато здесь, правда? А вы оба такие симпатичные!»

Замерев, как ослепленный фарами олень, я, наконец, заморгал и выдал единственную мысль, которая у меня возникла: «Вакансии всех уровней: от низших до руководящих должностей».

Ура! Я одним махом охватил весь диапазон. И наверняка попал в яблочко: должна же хотя бы одна из этих компаний искать уборщика, а другая – человека, который носит брюки со стрелками и ездит на машине с рулем, отделанным красным деревом. Я удачно избежал опасности – по крайней мере, так мне казалось до следующего вопроса ведущей:

«А если я не живу в одном из штатов, где находятся эти компании, как мне узнать об этих вакансиях?»

Вы это серьезно? Мисс, вы меня убиваете! Откуда я знаю? Я даже не знаю, в каких штатах находятся эти компании. Может, мы с вами ходили в один колледж? Дело в этом, да? Я чем-то обидел вас там, и вы, как в плохой мелодраме, полтора десятка лет вынашивали планы мести, и вот настал ваш звездный час. Я сижу здесь накрашенный (это, кстати, неожиданный побочный эффект написания книги), меня показывают на всю страну, а вы наносите мне удар за ударом!

Ну ладно, я отвечу.

⁹ Американский актер («Фирма», «Серебряная пуля»). Прим. перев.

«Лучший способ найти информацию о вакансиях – зайти на сайт компании. Это будет оптимальным решением».

И на этом все закончилось. Я не ударил в грязь лицом, хотя, конечно, ответ мог быть лучше. Я ведь, по сути, сказал: «Google. Вам нужно поискать их в Google, мисс».

Пример смыл с моего лица тональный крем, я вышел из студии и уселся в лимузин. По пути в аэропорт подумал: *именно так я представлял себе будущее, начиная вести свой блог.*

Когда я писал на кухне свой первый пост из 200 слов, я знал, что через четыре года смогу обратиться с экрана к миллионам людей. Хотя к 2007 году я не произнес ни одной речи, я знал, что в 2011 году буду выступать перед аудиторией в 80 тысяч человек. Я знал, что напишу четыре книги и в конце концов буду вынужден брить переносицу, потому что со сросшимися бровями плохо смотрюсь на фотографиях.

Ведь все произошло именно так, как я планировал?

Как бы не так!

Бумажная работа, которой я десять лет занимался в офисе, не дала мне никакого представления об изменениях, которые должны были произойти после моего старта. Было непонятно, к чему все это приведет и каким будет финиш. И я очень рад этому; по правде говоря, сюрпризы, которые преподносит жизнь, всегда лучше, чем наши прогнозы.

Для меня такими сюрпризами стали издание книги, переезд в Нэшвилл для работы с Дэйвом Рэмси и постройка двух детских садов во Вьетнаме. Я бы солгал, заявив, будто все это я тщательно планировал по мере своего профессионального роста. Лучшее, что со мной случилось за последние пять лет, я не планировал.

Но именно я сделал первый шаг, пересек линию старта. Именно я сказал: «Посмотрим, к чему это приведет!»

Вам придется испытать это напряжение. Вы должны хорошо подготовиться к старту, все тщательно продумать и действовать сосредоточенно. Нужно начать. А потом, когда возникнет сюрприз, вам потребуются достаточная смелость и подготовка, чтобы правильно отреагировать на него.

Звонок Дэйва с предложением войти в его команду не застал меня врасплох. К тому времени я два года общался с представителями его компании. Я уже шел по своему пути: находил заказы как оратор, писал первую книгу и стремился самостоятельно научиться всему, чему только мог. Мой старт уже состоялся.

И когда Дэйв предложил мне работу, передо мной открылась новая тропа, на которую я был готов свернуть. С момента старта прошло два года, и я охотно поспешил к новому этапу своего путешествия.

Не планируйте свою жизнь так, как я раньше планировал свои выступления

Однажды я услышал ужасные отзывы о своих выступлениях. Это случилось в Атланте, когда я произносил речь на двух студенческих конференциях перед пятью тысячами человек. Организатора конференций звали Ленни, и он сказал, что должен обсудить со мной отзывы зрителей.

Кошмар в том, что зрители были правы.

По словам Ленни, 10–15 зрителей сказали, что я «не увлечен» своей темой. По их словам, моя речь прозвучала как заученные реплики, и было непохоже, что все, о чем я говорил, меня действительно волнует.

Услышав это, я на несколько секунд потерял дар речи. Мне нравятся отзывы в духе «Вы незаурядный оратор. Настолько незаурядный, что в это с трудом верится. Вам не нужны прожектора, потому что сцену освещает сияние вашего величия». Увы, в тот раз отзывы были другими.

Зрители решили, что я халтуру. Они считали, что я произношу заученные слова.

Как ни грустно, они были правы.

Тогда я репетировал свои речи по 8–10 раз перед каждым выступлением. Стоя у себя в кабинете перед окном, выходящим на соседний ресторан, я устраивал прогон за прогоном. Я репетировал снова и снова, пока каждая фраза сорокапятиминутной речи не отскакивала от зубов.

Я оттачивал жесты, отслеживал время и даже выдерживал паузы, чтобы дать время посмеяться невидимым зрителям (они наверняка считают меня большим шутником!).

Такие репетиции были нужны, чтобы во время выступления полностью держать ситуацию под контролем. Я так боялся допустить ошибку, что держал свою речь в ежовых рукавицах. Я отточил ее до мельчайших деталей, посекундно. Никаких неожиданностей.

Ленни уловил это и дал мне совет: «Джон, твои речи так отрепетированы, что в них нет места спонтанности. А ведь лучшее в речи – момент, когда появляется нечто совершенно новое. Когда происходит что-то неожиданное и в этом участвуют и аудитория, и оратор. Связь между вами возникает тогда, когда вы ощущаете, что вместе отправляетесь в путешествие, создаете что-то сообща, и никто не знает точно, к чему вы придете, но понимаете, что попадете туда вместе».

Чтобы так выступать, нужно мужество, которого у меня тогда не было. Оно нужно и для первого шага по пути к незаурядности.

Посредственность встречается так часто, потому что она знакома и привычна. Мы все знаем, как делать что-то посредственно. 99 процентов жителей Земли действуют посредственно. Это избитая дорога, решения на которой очевидны, а следующие шаги совершенно ясны.

Незаурядность? А вдруг на этом пути вас поджидают опасности? А вдруг там, в лесу, водятся драконы? (Забегу вперед: да, водятся.) Вас ожидают туманные рассветы и мрачные вечера. Иногда вы не осознаете, каким будет следующий ваш шаг – пока не сделаете его.

Посредственность предсказуема, а незаурядность – штука рискованная. Оказавшись перед выбором – стать незаурядным или оставаться посредственным, – большинство из нас выбирает то, что нам известно и привычно. Да, идея увлекательного подхода к незаурядности нам импонирует, но чаще мы по привычке пытаемся до мелочей продумать все последующие шаги, чтобы дорога была такой же безопасной и предсказуемой, как и посредственный путь.

Нам хочется спланировать дорогу к незаурядности, обговорить, какой будет наша жизнь через десять лет. Мы стремимся подготовить каждый шаг – все ради того, чтобы исключить ошибки или провалы. Но когда мы задаем своим жизни и целям столь жесткие рамки, то не даем сюрпризам никаких шансов.

У нас не остается времени на сюрпризы, они не входят в наши планы. В нашем расписании нет промежутков, где они могли бы возникнуть. Мы хмуримся, когда нас отрывают от работы, ворчим, встретив у почтового ящика разговорчивого соседа, и ругаемся, если что-то ненадолго отвлекает от выполнения ежедневных планов.

Но сюрпризы – характерная особенность пути к незаурядности. Этот путь ничем не похож на городской квартал, методично спланированный архитекторами. К незаурядности ведет извилистая немощеная дорога, где за каждым поворотом вы сталкиваетесь с чем-то новым. Так что давайте оставим на карте место для сюрпризов.

Эта идея обошлась мне в 2310 долларов: пожалуйста, прочитайте внимательно

Если бы первый шаг к незаурядности давался легко, все уже шли бы по этому пути. Дорога к посредственности опустела бы, и только посредственный ветер гонял бы по ней посредственные шары перекати-поля.

Но первый шаг непрост, и одна из трудностей – в том, что нужно привыкнуть к противоречиям, уживаться с ними. Ведь вы должны быть:

реалистом и мечтателем
практичным и непрактичным
логичным и нелогичным

Нужно смотреть на свои нынешние обстоятельства с беспощадной честностью, а на будущее – с безумной непрактичностью.

Если вы не привыкнете к этим противоречиям, не примете их и не заставите работать на себя, то в итоге украдете деньги у церкви, в которую ходила ваша бабушка.

Именно это произошло со мной.

Шесть лет назад мне наскучила моя работа. Немного предыстории: я сделал неразумный карьерный ход, провалив работу в Home Depot¹⁰, и в итоге оказался в компании After Hours¹¹. Название наводит на мысль, будто это заведение с увеселяющими клиентов танцовщицами, но, уверяю вас, это не так. Хотя, учитывая мой «зеленый пояс» в кэмпо¹², я мог бы в свободное время подрабатывать в подобном заведении вышибалой.

На самом деле компания After Hours предлагала напрокат мужскую одежду для торжественных мероприятий, в частности смокинги. Итак, после позиции одного из ведущих копирайтеров для известного по всей стране бренда, стоившего миллиарды, я стал писать рекламные тексты, убеждая подростков брать напрокат брюки для выпускного бала. Bravo!

В ходе своей отнюдь не блестящей карьеры в After Hours я решил открыть собственное рекламное агентство. У меня уже был опыт работы в одном из них, и я подумал: *а что тут сложного?* Так что я открыл агентство, взяв в партнеры своего знакомого – мы ходили в одну церковь. Мы заказали кучу визиток с нашим логотипом, немного похожим на логотип мультсериала «Громовые коты», зарегистрировали компанию и принялись искать клиентов.

Мечты у нас были смелые: вырасти в огромное агентство с сотнями клиентов (поэтому мы заказали тысячи визиток). Ну а теперь-то что? Следовало убедить кого-нибудь платить нам за работу, которую, по нашему мнению, мы могли выполнять.

Первым нашим клиентом стала церковь в городе Шарлотт. Мой отец – пастор, так что я разбирался в этой области. Мы смогли убедить невероятно доброжелательную представительницу церкви, что наша новая компания сможет создать для них первоклассный сайт. Мы составили впечатляющее предложение и договорились выполнить эту работу примерно за 30 тысяч долларов.

Проявив понятную мудрость, церковь не выплатила нам всю сумму сразу, первый платеж составил около 12 тысяч.

И мы взялись за работу. У церкви уже были тысячи разрозненных страниц в интернете, и я составил крайне запутанную карту сайта, пытаюсь с ними разобраться. У молодежной секции был собственный сайт, у пожилых прихожан – свой раздел; казалось, в эту неразбе-

¹⁰ Крупная сеть по продаже товаров для ремонта и стройматериалов. *Прим. перев.*

¹¹ Переводится как «нерабочие (неурочные) часы». *Прим. перев.*

¹² Японское боевое искусство. *Прим. перев.*

риху добавили свою страницу все, у кого был доступ к компьютеру. Я изо всех сил попытался разобраться в этом, а потом передал проект своему партнеру.

Из последнего абзаца складывается впечатление, будто я повел себя порядочно.

На самом деле я бросил проект, оставив партнера в затруднительном положении. Проект лежал в руинах, и я решил, что, может, моему партнеру каким-то чудом удастся с ним справиться.

Через несколько месяцев я начал потихоньку понимать, почему это я оказался в столь непростых обстоятельствах. А именно: я не умел управлять компанией. Я никогда не создавал сайтов. У нас с партнером не было никаких навыков веб-дизайна.

Пережив много беспокойных ночей, мы решили прекратить эти мучения и вернуть церкви остающиеся деньги. (Часть мы уже заплатили студии веб-дизайна, чтобы она исправила третий из перечисленных выше фактов.)

Тем временем мой партнер переехал с семьей в другой штат, и я терпеливо ждал, пока наша проблема превратится в неприятное воспоминание. Но она все не исчезала – как безногий зомби, который упорно ползет за вами.

Церковь чека не получила. Финансами полностью распоряжался мой партнер; я снова и снова звонил ему, он не брал трубку. Я возненавидел мелодию его автоответчика – песню Джона Майера «Мы ждем, пока мир изменится».

Наконец я дозвонился, и партнер согласился перевести деньги на следующее утро. Через два дня, когда я был на работе, мне пришло голосовое сообщение: «Джон, здравствуйте, это Сара! Надеюсь, у вас сегодня все хорошо. Банк вернул чек, который вы нам послали, потому что на счету нет средств. Перезвоните мне, пожалуйста».

Какая мерзость!

Банк вернул наш чек церкви, куда моя бабушка ходила тридцать лет!

Счет опустел, деньги исчезли. Их потратил мой партнер.

Как же это случилось? Все до боли просто. Я нарушил собственное правило: не стал смотреть на свои нынешние обстоятельства с беспощадной честностью, зато в будущее заглядывал с безумной непрактичностью.

Второе у меня получилось, да. На все сто! У меня были смелые, безумные, непрактичные мечты о будущем. (Помните, какую кучу визиток мы заказали? Основная часть до сих пор валяется у меня в гараже. Став богатым и знаменитым, я продам их на eBay за миллионы!)

Причина моей неудачи – а в будущем и вашей, если вы не проявите осторожности, – в том, что я с безумной непрактичностью взирал не только в будущее, *но и на свое настоящее*.

Это была моя основная ошибка. Если бы я с беспощадной честностью посмотрел на свои нынешние обстоятельства, то понял бы:

1. Я не очень хорошо знал этого человека, всего лишь встречался с ним в церкви. Мы были знакомы всего полгода. Мы вложили в наши отношения недостаточно времени и усилий, и было неразумно доверить партнеру полный контроль над всеми финансами нашего рекламного агентства.

2. Я не уделял достаточно времени агентству. У меня уже была работа на полную ставку, жена, дети и много других обязательств.

3. У меня совсем не было упомянутых выше навыков, необходимых для успеха этого проекта.

Если бы я в самом начале признал все это и честно посмотрел на свое настоящее, это не означает, что я не открыл бы агентство. Вовсе нет. Это весьма распространенное заблуждение: якобы, если вы честно смотрите на свое настоящее, то не станете питать надежды на будущее, а практичности не место в мечтах.

Честный взгляд на обстоятельства не помешал бы мне стремиться к мечте, но не позволил бы гнаться за неправильной мечтой. Я бы взялся за другой проект. Я сказал бы представителям церкви: «Мы новички в этом деле; может, мы сделаем для вас пробный проект? Что-нибудь небольшое, например новый сайт для секции дошкольников? Если получится хорошо, мы сможем поговорить о более масштабном проекте».

Я бы обсудил с наставниками и друзьями трудности, которые могут возникнуть, когда два мало знакомых человека начинают совместный бизнес. Размах и смелость моих мечтаний о будущем не изменились бы ни на йоту, но поменялось бы мое настоящее. Мой старт выглядел бы иначе.

Та представительница церкви в итоге отнеслась ко мне с невероятной добротой. Она была так же расстроена исчезновением денег, как и я, но сказала, что я не обязан возвращать оставшиеся средства. Но мы с женой решили, что это неправильно, и послали церкви чек на 2310 долларов. Может быть, для кого-то из вас это карманные деньги, на которые вы покупаете кашемировые носки, чтобы побаловать себя; но для семьи Эйкафф это не мелочь.

В таких случаях говорят: «Беда намучит, беда научит!» Это правда, но так учиться не хочется. Если бы у меня был выбор – потерять 2310 долларов и усвоить полезный урок или усвоить его, не теряя этой суммы, – я знаю, какой вариант я бы выбрал. Я умоляю вас: не повторяйте моей глупой ошибки.

Мечтайте честно

Проявляйте беспощадную честность, отвечая на вопрос из первой главы: «Где я сейчас нахожусь?» От честного ответа на этот вопрос зависит ваша карьера, а может быть, и вся жизнь.

В книге «От хорошего к великому»¹³ Джим Коллинз рассказывает историю Джима Стокдейла, офицера ВМС США, который во время войны во Вьетнаме восемь лет провел в плену и подвергался постоянным пыткам. Коллинз спросил у Стокдейла, какие солдаты не доживали до освобождения. Стокдейл сказал:

Ответ простой: оптимисты. Это они говорили: «Нас выпустят к Рождеству!» Рождество наступало и проходило. Тогда они говорили: «Мы выйдем отсюда до Пасхи!» Пасха наступала и проходила. А потом День благодарения, и опять Рождество. И они умирали от горя.

Это очень важный урок. Вы никогда не должны терять уверенность в том, что в конечном счете у вас все получится. Но эту уверенность ни в коем случае нельзя путать со способностью смотреть в лицо самым неприглядным фактам вашей нынешней реальности³.

Избегайте соблазна поверить в то, будто честная оценка нынешней ситуации помешает вам мечтать с размахом. Ни в коем случае не уподобляйтесь некоторым моим знакомым, которые заявляют: «Я набрал кредитов на обучение на 100 тысяч долларов, но притворюсь, будто я никому ничего не должен, и буду просто мечтать о будущем!» Честный взгляд на нынешнее положение превращает это положение в трамплин для прыжка в будущее, а не в тюрьму, где нет свободы действий. Если вам нужно платить по большим счетам, поначалу придется идти на большие жертвы.

Если вы решили завести пять детей в первые десять лет брака, потом не говорите им: «Папа хочет помечтать. Я уйду с работы, открою ферму для выращивания экологически чистой редиски и буду жить как девятнадцатилетний холостяк без обязательств». Честно смотрите на свое настоящее и подружитесь с ним; я сам должен был бы так подойти к созданию рекламного агентства.

Но так поступать непросто, потому что в обществе бытует противоположное определение мечты. Вам будут говорить: «Пусть вас ведет вера» или «Следуйте за мечтой, и вселенная откроет перед вами двери там, где раньше были глухие стены». Такие высказывания прекрасно смотрятся на кружках, но процент их реализации чудовищно мал. В лучшем случае эти идеи на самом деле означают «Не стройте планов», а в худшем – «Откажитесь от своих нынешних обязательств».

Первое можно увидеть в миллионе колоритных и вдохновляющих, но, по сути, пустых высказываний на сайтах Pinterest и Facebook. А второе – в песнях, например, «Испытание подлодки Уолта Грейса, январь 1967 года» Джона Майера.

Это красивая песня и отличное доказательство того, что Джон Майер – превосходный поэт (хотя его песни не годятся для заставок голосовой почты). Он поэтично описывает жизнь Уолта Грейса – человека, который «отчаянно ненавидел то место, где жил». Уолт решает сконструировать подводную лодку на одного человека у себя в подвале; «Махнув рукой на этот мир, вы знаете, что следующий должны найти сами». Уолт, несмотря ни на что, создает свою подлодку и доплывает в ней до Токио. На это ушло много недель, но получилось ведь! Ура, мечта осуществилась! Но есть одна проблема: жена и дети Уолта. Песня

¹³ Коллинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет..., М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. Прим. ред.

превозносит его как мечтателя, но в реальности мы сказали бы, что он уклоняется от родительских обязанностей. Когда Майер поет: «Его жена сказала детям, что он сошел с ума», практически невозможно не заметить, как грустна эта картина: человек «махнул рукой» на мир, в том числе на жену и детей, и построил «самодельную подлодку на одного»⁴.

Общепринятое определение мечты зачастую поощряет невероятный эгоизм. Если следовать ему, нужно игнорировать всех, кого вы любите; работать над личным увлечением в глубинах подвала; пуститься в приключения в одиночку, а через много недель сообщить близким, что вы, оказывается, живы.

Подобный сюжет так часто встречается в популярной культуре, что мы начинаем верить, будто мечтать или идти по дороге к незаурядности – эгоистичный по своей сути замысел. Можно подумать, у вас только два варианта: отказаться от всех обязательств и следовать мечте либо смириться с посредственной жизнью, чтобы выполнять свои обязательства.

А что если существует все же третий вариант, когда можно выполнить все свои обязательства, даже если при этом вы полностью меняете свою жизнь, а заодно и мир?

Что если можно стремиться к мечте со всей серьезностью и при этом не пренебрегать семьей и не быть плохим работником?

Что если вы могли бы начать уже сегодня?

И вы можете это сделать, в каких бы обстоятельствах сейчас ни находились. Но для начала вам нужно преодолеть Великую стену.

(P. S. В конце книги я привожу рекомендации по практическим действиям к каждой главе – начиная со второй. Их можно найти на с. 203–215. Я решил не включать их в основной текст, чтобы не прерывать плавного повествования. Возьмем предыдущий абзац: правда, удачная получилась фраза про стену? Прямо в стиле мюзикла «Продавцы новостей»¹⁴: «Открой ворота и лови день!» А описание практических действий разрушило бы все впечатление. Ладно, пора заканчивать это лирическое отступление.)

¹⁴ «Продавцы новостей» (Newsies, 1992) – фильм-мюзикл с Кристианом Бэйлом в главной роли. *Прим. перев.*

3. Чего ожидать на старте

Писать эту книгу было бы гораздо проще, если бы я смог в общих чертах рассказать, как обнаружил свою цель. Я бы прибегал к таким словам, как «движущая сила жизни» и «судьба». Я бы вставил пару фраз-перевертышей из числа тех, которые так любят мотивационные спикеры вроде меня: «Не просто осмеливайтесь мечтать, а мечтайте о смелости!» Я бы придумал некую фишку: например, носил бы пиджак, к которому зачем-то пришит капюшон, и часы, продающиеся исключительно на юге Норвегии. Потом для раскрутки книги я проехался бы по стране, предлагая советы по саморазвитию, похожие на указания по применению шампуня:

Найдите свою истинную цель
Станьте своей истинной целью
Живите своей истинной целью
При необходимости повторить

Хочу сразу же подчеркнуть, что вовсе не считаю, что подобные методы ниже моего достоинства. Я люблю такие книги: в них все четко и понятно. Я тоже пытался написать такую книгу – с указаниями, как обрести свою цель, но все время наткнулся на одну большую проблему.

К сожалению, у меня нет красивой истории о том, как я нашел свою цель. Как вы уже знаете, я как-то побывал во Вьетнаме, и эта поездка могла бы стать ярким примером поиска цели – в особенности потому, что Вьетнам не входит в тройку тех стран, где модно «находить себя» (Италия, Англия, Франция). Но не нашел я там своей цели.

Мы с женой собрали с помощью читателей моего блога пожертвования на 60 тысяч долларов. Эти деньги предназначались для строительства двух детских садов во Вьетнаме. Мы приехали, когда все работы были завершены. В жаркий ноябрьский день, после упомянутой выше встречи с французскими мотоциклистами, мы выгрузились из старого «лэнд-крузера» у одного из этих детсадов.

Нас встретили сотни смеющихся детей, десятки родителей и несколько куриц: все они собрались на торжественную церемонию открытия. Там был и министр образования; он сразу же сообщил мне, что я похож на принца Уильяма. Он, наверное, имел в виду «худой и бледный», но я плохо говорю по-вьетнамски, так что предположу, что он хотел сказать «высокий и величественный».

Прежде чем пройти через ворота, я остановился и посмотрел на здание. В нем было шесть комнат, пристройка с кухней и туалет. Я еле сдержался, чтобы не выпалить: «В Америке за тридцать штук не купишь даже приличную “тойоту”!»

Я был потрясен тем, что какие-то совершенно не знакомые мне читатели блога помогли мне построить настоящий детский садик. Я наслаждался этим моментом, он так и просился на мотивационный постер.

Но вдруг у меня в голове возник вопрос. Именно из-за него я никогда не смогу стать тем, кто указывает вам, как найти цель в жизни:

А как я-то оказался в такой ситуации?

Честно говоря, ответа я не знал.

Я мог бы оглянуться назад, обозреть прошедшие годы и задним числом объяснить все события, но на самом деле я не знал, как оказался на горе во Вьетнаме.

Я не знал, как случилось, что читатели блога вместе изменили жизнь целой деревни, о которой раньше и не слышали.

Я не знал, как я оказался на другом конце мира, сидя за столом и слушая песню, которую пели дети: они благодарили нас за садик, куда теперь могли ходить.

Не было ничего такого. Не было у меня сформулировано никакой цели, которую я потом мог бы воплощать. Иначе я бы написал тогда на доске: «Вьетнам», потом «Нэшвилл и Дэйв Рэмси», добавил бы: «Написать три книги», и затем начал бы продуманное движение к четко обозначенной финишной черте и пересек бы ее именно таким образом, как планировал с самого начала.

На самом деле все было не так. По правде говоря, у большинства людей все тоже происходит не так. И когда мы говорим «поиск своей цели», перед нашим мысленным взором встает нечто расписанное четко и ясно – а все потому, что у большинства из нас имеются следующие ложные представления о целях:

Все, кроме вас, точно знают, в чем заключается их цель

Я не знаю точно, в чем моя цель. У меня есть примерное представление о ряде занятий, которые я считаю незаурядными, но своей идеальной цели я не знаю. Ну вот, один миф уже развенчан. (Надеюсь, остальные падут так же легко.)

У вас будет только одна цель

Я считаю, что в этом виноваты фильмы о любви, в которых главный герой спешит в аэропорт за своей единственной половинкой. Согласно этому заблуждению, у вас только одна цель, и вы «поймете, что это она, когда ее увидите». А чтобы до вас точно дошло, начнется фейерверк и зазвучит песня Наташи Бедингфилд¹⁵. Полная чепуха!

¹⁵ Наташа Бедингфилд – английская поп-певица. *Прим. перев.*

Свою цель нужно найти к 22 годам

Конечно, вы успеете ее найти. И ваши результаты SAT-теста¹⁶ на подготовленность к колледжу тоже очень важны. Мне уже 37 лет, но результаты того экзамена то и дело всплывают в разговорах. Похоже, именно они интересуют всех в первую очередь. Мне постоянно твердят: «У вас отличный опыт работы, впечатляющее резюме, хорошие рекомендации, но если я скажу: “Оранжевый по сравнению с гаечным ключом – все равно что синий по сравнению с...”, что это для вас значит?» Большинство людей к 22 годам еще не успевают разобраться, какая у них цель.

¹⁶ SAT Reasoning Test (Scholastic Aptitude Test и Scholastic Assessment Test, дословно «Академический оценочный тест») – стандартизованный тест для приема в высшие учебные заведения в США. *Прим. ред.*

Цель мгновенно меняет всю вашу жизнь

Когда вы найдете свою цель, ваша походка станет энергичнее, цвета будут казаться ярче, даже у еды будет другой вкус. Например, если вас раздражают мелкие зернышки в клубнике (хотя многие их вообще не замечают), вам больше не придется о них беспокоиться. Как только вы найдете свою цель, все изменится, включая ощущения при поедании клубники.

Прежде чем пересечь линию старта, вы должны знать, каким будет финиш

В книге Стивена Кови «Семь навыков высокоэффективных людей» говорится, что вторая привычка – «С самого начала помнить о конце»¹⁷. Я полностью с ним согласен. Помнить о конце полезно. Но мы несколько видоизменили эту мысль: «С самого начала определите конец раз и навсегда». То есть, прежде чем сделать хотя бы один шаг, вы должны точно знать, каким будет ваш последний шаг. Это самое большое заблуждение, связанное с поиском цели.

Из-за этих заблуждений большинство из нас забывает нечто крайне важное.

Цель – не окончательная точка путешествия.

Пытаться найти свою цель в жизни – одно из самых неблагоприятных занятий. Ничто не наносит большего вреда, чем попытки «найти свою цель», «разобраться, какая у тебя мечта», или «назвать свое увлечение».

Как бы ни назывался этот процесс, он представляет собой пустую и бесполезную трату времени. А причины таковы:

¹⁷ Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей. М.: Альпина Паблишер, 2013. Прим. ред.

Вы испытываете огромное напряжение

Итак, сейчас вам нужно всего лишь сесть, положить перед собой чистый лист бумаги или пустой ежедневник и придумать единственную идею, которой будете следовать до самого конца жизни? Замечательно.

Цель становится вашим идолом

Как только я найду свою цель, все остальное в моей жизни встанет на свои места, заботы исчезнут и каждое утро я буду вскакивать с постели с надеждой в сердце и с блеском в глазах.

Цель парализует вас

Пока вы не найдете свою единственную истинную цель, вам нельзя братья ни за что другое. А как только вы найдете ее, то понесетесь как ветер! Но до тех пор стойте на месте.

По этим и многим другим причинам я не сторонник идеи «найди свою цель». Я сторонник того, чтобы «жить с целью».

Это позволяет:

Начать действовать сегодня же

Вам не нужно выжидать определенный период. Цель – не трамплин, а фильтр, через который вы пропускаете все, с чем сталкиваетесь каждый день. Думая, что найдете свою цель завтра, вы обязательно проживете бесполезное сегодня.

Начать действовать там, где вы находитесь

Можно жить с целью, кем бы вы ни были – отцом, работником, студентом колледжа, другом и т. д.

Начать делать то, что для вас важно

Зачем вообще притворяться, что вы обязательно найдете занятие, которым будете увлекаться до конца жизни, игнорируя все остальные? Не привязывайтесь к определению единственной цели, которое ставит вас в жесткие рамки. Живите с целью и получайте удовольствие от тысячи различных увлечений, не прекращая идти по дороге к незаурядности.

Многие ученые убеждены, что мозг окончательно формируется только к 25 годам. Поэтому абсурдно думать, будто в 19 лет человек способен безошибочно выбрать будущую специальность и цель, которая будет определять следующие 50 лет его жизни.

Но дело здесь не только в мозге. А сердце? А увлечения? Мечты? Когда прекращается их формирование? В 35 лет? В 55 лет? Я надеюсь, что никогда. Почему же мы думаем, будто найдем единственную цель и будем ей следовать до конца жизни?

Забудьте о том, что надо обрести свою цель. Это бесконечный процесс, который вас опустошит. Вместо этого живите с целью.

По утрам вставайте и идите на работу с целью. Напишите сегодня от руки три благодарственных письма своим сотрудникам.

Играйте с детьми с целью. Применяйте в этих играх ту же изобретательность и энергию, что и в рабочих проектах. Ставьте «семейные цели», например: «В этом году пятьдесят раз проводить детей в школу».

Любите свою жену или мужа с целью. Назначайте друг другу свидания: не ждите, пока возможности освежить ваши отношения возникнут из ничего – создавайте их сами.

Уезжайте на отдых с целью. Отключите электронную почту больше, чем на 12 секунд, и поймите, что в ваше отсутствие никто не умер.

Мечтайте с целью. Не просто прочтите эту книгу и поставьте ее на полку, а выполняйте рекомендуемые в конце действия.

Пусть все ваши действия будут целенаправленными. Не представляйте себе цель как ключ, который вы найдете на дне чемодана со старыми свитерами; пусть она станет подходом к жизни, который способен влиять на все ваши действия.

Великая стена

Но когда наступит тот самый момент и вы поймете, что живете с целью, а не пытаетесь найти цель? Когда вас перестанет беспокоить «Великая стена», которую представляет собой цель. Она так огромна, что вначале может показаться, будто преодолеть ее невозможно. Она простирается на многие километры в обоих направлениях, возвышается на 300 метров и стоит невероятно, до обидного близко к линии старта.

Это внушительная преграда на пути к незаурядности. Под нее нельзя сделать подкоп, через нее не перелезешь, ее не проломишь. Но в середине стены имеется дверь. Через глазок вы видите страну незаурядности. Вы услышите звуки незаурядности, если приложите к двери ухо. Вы знаете, что от незаурядности вас отделяет всего лишь эта дверь. Но вы глубоко заблуждаетесь, если думаете, что вам необходим ключ.

На самом деле дверь не заперта. Вам нужно только повернуть ручку и пройти.

Вот и первый секрет цели: все это время дверь не была заперта. Откройте ее и сделайте следующий шаг в незаурядность.

Второй секрет цели – в том, что она обычно находит вас сама. Ее привлекают движение и активность. Цель любит возникать неожиданно, когда вы в пути. Очень редко она приветствует вас на крыльце; чаще всего вы встретитесь с ней на середине дороги, когда меньше всего этого ожидаете.

Итак, стартуйте! Эта дверь всегда была открыта.

Но должен вас предупредить: как только вы решите «Сегодня я буду жить с целью, а не пытаться когда-нибудь найти свою цель», у вас возникнет соблазн искать кратчайшие пути. Теперь, когда ничто не мешает вам вступить на путь Обучения, у вас может возникнуть желание забежать вперед. Не делайте этого! Такая поспешность неизбежно выйдет боком.

Кратчайшие пути

Не знаю, как вы, а лично я очень устал. Мы ушли от посредственности, сделали первый шаг к незаурядности и открыли дверь в «Великой стене цели». Нам пришлось изрядно потрудиться. Теперь мы стоим на краю страны Обучения, а до горизонта еще так далеко!

Хотите перепрыгнуть через первые три пункта назначения и приземлиться сразу на территории Уборки урожая? А может, лучше прямо со старта перепрыгнуть в страну, где деньги сыплются с неба? Я целиком поддерживаю эту идею! И если вы – тоже, поздравляю: ничто человеческое вам не чуждо.

Мы все не прочь пойти кратчайшим путем.

Когда перед нами задание и вознаграждение, мы все предпочли бы получить вознаграждение в первую очередь или, по крайней мере, как можно скорее. Но дорога к незаурядности этого не позволит. Спросите любого честного мудреца, стал ли он мастером в чем-то с первого раза: в ответ он засмеется и, может быть, даст вам конфету.

Мы все ищем кратчайших путей, надеясь, что есть где-то потайная дверца к нашим мечтам. Но ее нет, даже для Гвинет Пэлтроу.

По части актерской игры она сейчас находится в стране Мастерства. Она получила премию «Оскар», сыграла в двадцати с лишним фильмах и вышла замуж за известного человека. Наверное, последний пункт вряд ли имеет отношение к ее актерскому дарованию, однако я все же посчитал его актуальным.

Однажды Гвинет решила, что хочет стать еще и музыкантом. Она подписала контракт на 900 тысяч долларов со звукозаписывающей компанией Atlantic, исполнила роль певицы в фильме «Я ухожу – не плачь», выступила на церемонии Country Music Awards¹⁸ и запланировала дебютный альбом.

С тех пор прошел уже не один год, а альбом так и не вышел. Кассовые сборы у фильма «Я ухожу – не плачь» были низкие, и Гвинет не очень-то много поет. Почему же?

В области музыки она еще не стала мастером. Хотя она богата, знаменита и замужем за лидером одной из самых известных за последние двадцать лет групп, ей не удалось перескочить через страны Обучения и Редактирования. Даже если вас зовут Гвинет Пэлтроу, вам все равно придется провести несколько лет в стране Обучения, как любому музыканту. И еще годы – в стране Редактирования, если вы действительно хотите однажды войти в страны Мастерства, Уборки урожая, Передачи опыта и достичь там успеха.

Гвинет Пэлтроу не может пропускать страны по пути к незаурядности, и вы не сможете. (И не приводите мне в пример великого футболиста – и великого бейсболиста – Бо Джексона. Он всю жизнь играл и в футбол, и в бейсбол, эти увлечения шли параллельно, он вовсе не решил освоить новый для себя вид спорта в 31 год. Кроме того, я наголову разобью вас с Бо в видеоигре Тесто Bowl.)

Итак, если последние восемь лет вы успешно работаете бухгалтером, а теперь решили стать писателем, дайте себе время. Пусть вы опытный бухгалтер, но как писатель вы на уровне двадцатилетнего новичка.

Правда такова: если вы хотите достичь страны Уборки урожая, стать более незаурядным и активно проявлять эту незаурядность, каждый раз, когда вы беретесь за что-то новое, вам придется проходить страны Обучения, Редактирования и Мастерства; и неважно, масштабное это начинание или скромное. Вы должны упорно трудиться, чем-то жертвовать и стремиться к своей версии незаурядности с энтузиазмом. Между прочим, каждый раз, когда в

¹⁸ Церемония вручения премий в области музыки «кантри». *Прим. перев.*

книге употребляется слово «жертвовать», нужно сразу же награждать читателя чем-то ободряющим, иначе он отбросит вашу книгу и пойдет играть в Wii Fit...

Итак, ситуация такова: нельзя перескакивать через этапы; но, как я уже говорил, можно проходить их быстрее. Есть четыре способа сократить время, которое вы тратите на каждый этап.

1. Стартуйте раньше

В своем бестселлере «Гении и аутсайдеры»¹⁹ Малкольм Гладуэлл ссылается на исследование, которое провел доктор Андерс Эрикссон – шведский профессор психологии, один из ведущих исследователей в науке о профессиональной компетенции. Гладуэлл писал о «правиле 10 тысяч часов» – это идея, предложенная Эрикссоном. Он считал, что для достижения уровня мастерства нужно 10 тысяч часов практики (приблизительно 20 часов в неделю в течение 10 лет)². Однако возникает вопрос: почему же Билл Гейтс и Тайгер Вудс стали тем, кем стали? Отчасти потому, что начали раньше остальных. Тайгер взял клюшку для гольфа, едва научившись стоять на ногах. Гейтс начал заниматься программированием в 13 лет. К шести годам у Моцарта уже накопилось около трех с половиной тысяч часов практики³. Оказывается, что кратчайший путь к величию вовсе не краток. Просто нужно начинать раньше других. В результате вам удастся достичь этапов Редактирование, Мастерство и Уборка урожая гораздо быстрее. Вудсу не просто повезло, что он победил на турнирах «Мэйджор» с невероятным показателем – 12 ударов – всего в 21 год. К тому времени он уже 18 лет занимался гольфом и прошел этапы Обучение, Редактирование и Мастерство.

2. Станьте на плечи гигантов

Опыт публичных выступлений у меня довольно ограниченный, но на сцене я веду себя более уверенно, чем от меня можно было бы ожидать: мой отец – пастор, и я в течение восемнадцати лет слушал его проповеди. Почти два десятилетия он демонстрировал мне, что представлять перед сотнями людей и делиться с ними идеями – это и интересно, и нормально. Мне не пришлось самому с нуля учиться тому, как вести себя на сцене: этому научил меня отец, и я «стою на его плечах».

Если ваш отец был профессиональным бейсболистом и вы росли в раздевалке, у вас будет преимущество в бейсболе, если вы решите им заниматься. Вы с детства poznali тонкости игры куда лучше большинства людей. Воспользовавшись этим преимуществом, вы, возможно, доберетесь до страны Уборки урожая гораздо быстрее остальных.

Если ваши отец или мать, наставник, руководитель или друг облегчили вам путь, вы будто встаете на плечи гиганта. Как говорит пастор Энди Стэнли, вы сможете идти «дальше и быстрее», чем шагали бы без посторонней помощи.

3. Работайте усерднее и разумнее

Я никогда не встречал фермера, у которого выросло бы не то, что он посадил. Представьте себе: вот он выходит на крыльцо в своем рабочем комбинезоне и удивленно взирает на урожай апельсинов, хотя четко помнит, что сажал сою. Когда вы усердно трудитесь, то обычно ожидаете результатов. Если вы решите, что будете практиковаться по 10 часов в неделю, а не по 20, то станете мастером позже, чем тот, кто усердно практикуется по 20

¹⁹ Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. Прим. ред.

часов. Если сейчас вам захотелось написать твит: «Упорный труд вознаграждается – свежая мысль от @jonacuff», пожалуйста.

4. Убирайте урожай с чужих полей

Гладуэлл не считает правило 10 тысяч часов решающей причиной, по которой Билл Гейтс стал Биллом Гейтсом. Он даже заявляет: «Самое большое заблуждение относительно успеха – в том, что он основан лишь на нашем уме, амбициях, энергичных действиях и трудолюбии»⁴. Если бы у Гейтса не было доступа к компьютеру в 13 лет, он мог бы и не поработать 10 тысяч часов так быстро. Но у него были возможности, доступные не всем. Иными словами, он собирал урожай с полей, которые не засеивал.

В жизни такое бывает. Например, возникает возможность, которая обычно предоставляется людям постарше и опытнее. Вам дается шанс. Вопреки всей логике и несмотря на вашу молодость, начальник верит в вас и идет на риск, поручая вам руководство проектом. У вашего друга обнаруживается знакомый – сотрудник звукозаписывающей студии, и лишь благодаря этой дружбе вы одним прыжком преодолеваете десятки барьеров, обычно стоящих перед человеком, который обивает пороги студий, чтобы хоть кто-то прослушал его демонстрационные записи.

Будут моменты, когда вам удастся собрать урожай с чужого поля и быстрее пройти один-два этапа. Часто мы называем это «прорывом». Сейчас это происходит со мной. Когда Дэйв Рэмси меня нанял, то аудитория моих выступлений выросла от ста человек до десяти тысяч почти мгновенно. Я не зарабатывал эту возможность потом и кровью. Это Дэйв двадцать лет строил свою сцену, а затем любезно предложил мне место рядом с собой. Когда я выступаю на мероприятии Дэйва Рэмси, это его урожай, которым он великодушно решил поделиться со мной.

Я засеивал поля, с которых Дэйв сейчас позволяет мне собирать урожай? Нет. Это финишная черта, которую я никак не мог предвидеть. Я ли придумал, что его компании нужны новые бренды – такие как я? Нет. Я ли упорным трудом превратил Дэйва в великодушного лидера, охотно разделяющего сцену с человеком, который, строго говоря, не заслужил этого? Нет.

Но знаете, где я был, когда Дэйв предложил мне присоединиться к его команде? У него в офисе. Я приехал туда в третий раз за два года, чтобы выступить – бесплатно. Я уже несколько лет строил свой бренд, писал блог и книгу, активно действовал и изо всех сил трудился в странах Обучения и Редактирования. Дэйв не появился у меня на пороге со словами: «Я никогда о вас не слышал, но пришел, чтобы дать вам невероятную возможность изменить свою жизнь». К моменту встречи с ним я уже распахнул дверь в Великой стене цели и шел по дороге к незаурядности. Мои отношения с Дэйвом не стали побочным эффектом удачи. *Удача* – это слово, которым ленивые люди описывают активных. Если вы почувствуете его на кончике языка, выплюньте его сразу же!

На первый взгляд, два из способов ускорить продвижение к незаурядности должны вызвать у вас хотя бы легкий приступ ненависти ко мне. «Прекрасно! Значит, чтобы стать незаурядным, мне нужно было стремиться к мечте с раннего детства! Замечательно. Сейчас, только найду машину времени. А, еще мой папа должен был успешно работать в той самой отрасли, которая меня интересуется. Спасибо, Джон, ты мне очень помог!»

Я говорю вовсе не об этом. Вам не нужно возвращаться в прошлое, чтобы стать незаурядным; просто нужно начать прямо сейчас. Сожаления о том, что вы не стартовали раньше, прекрасно отвлекают вас от движения к своей мечте сегодня, а ведь сегодня – это раньше, чем завтра. И если ваши родители не могут ввести вас в курс дела, которое вам интересно, или рядом нет гиганта, на чьи плечи вы могли бы встать, – это тоже можно исправить. Найти

такого гиганта – человека, который прошел по дороге дальше, чем вы, – на удивление просто. Обычно незаурядные люди охотно делятся своей мудростью, если попросить об этом скромно и вежливо.

Вам не удастся перескакивать через этапы, но вы будете потрясены тем, как активность, трудолюбие и описанные в этой книге шаги помогут вам быстрее их преодолевать.

Только убедитесь в том, что, развив бурную деятельность, вы не начали думать, будто заслуживаете большего, чем на самом деле достойны.

Опасность иллюзий по поводу собственной избранности

На всякого рода конференциях встречается два типа ораторов:

1. Важные лица.
2. Люди, у которых берут интервью на сцене.

Важные лица – это обычно прекрасные ораторы, которые совершили нечто выдающееся. Например, Малкольм Гладуэлл – важное лицо. Возможно, вы его знаете. Я процитировал его уже два раза, а до конца книги таких цитат, думаю, наберется до полусотни. Он прекрасно владеет ораторским искусством, а его работы вошли в число лучших книг о бизнесе за последние 15 лет.

Вторая категория ораторов на конференциях – люди, которые совершили нечто потрясающее, но не все они умеют произносить речи. Один из примеров – бейсболист Джош Хэмилтон. Однажды он отвечал на вопросы на основной сцене Catalyst Conference – конференции о лидерстве в Атланте с участием 13 тысяч человек. На счету Хэмилтона замечательное достижение: он избавился от наркотической зависимости и покорил новые высоты в спортивной карьере, приняв участие в матче звезд Главной бейсбольной лиги США. Но Хэмилтон – не профессиональный оратор; этого таланта у него нет.

Мне нравится причислять себя к первой группе (важные лица), но иногда организаторы конференций напоминают мне, что это не так. В основном по электронной почте.

Когда я писал эту книгу, то узнал, что организаторы конференции, на которой я должен был произнести основную речь, понизили меня в статусе до тех, у кого берут интервью. Ничего страшного, ведь у меня есть классные истории о том, как замечательно я играю в бейсбол, и о том, как я помог одолеть команду Yankees²⁰ – обожаю рассказывать, что принес своей команде кучу очков! Тем не менее я был разочарован.

Узнав, что вместо речи (как у важных лиц) меня ожидает интервью, я захотел послать такой ответ: «Вы шутите? Интервью – это для знаменитостей, которые терпеть не могут произносить речи, но могут поведать нечто захватывающее, чего жаждет публика. Интервью – это для людей, не умеющих толком обращаться с микрофоном, людей, которым нельзя доверить сцену. Интервью – это как четырехколесный велосипед для детей. А я умею ездить на одном колесе – хоть на переднем, хоть на заднем, сынок! Я готов!»

Хотя, если честно, нет. Я впервые выступил как профессиональный оратор в 2008 году. Сейчас на моем счету около ста выступлений. Да, у меня было несколько выступлений перед большой аудиторией – например, перед десятью тысячами студентов колледжа, но можно ли считать настоящим мастером человека, который сделал что-то всего сто раз?

Честно говоря, я как оратор все еще нахожусь на этапе Обучение. (Но если вы захотите пригласить меня выступить, не спутайте эту честность с готовностью согласиться на меньший гонорар.) В области владения ораторским искусством мне еще не исполнилось и тридцати лет. И с этим связано наибольшее искушение, с которым сталкивается большинство из нас в стране Обучения.

Мы хотим попасть к Уборке урожая, не пройдя страны Обучения, Редактирования и Мастерства.

Сделав лишь несколько шагов по территории Обучения, вы видите первую лестницу для избранных, и на ней начертано ваше имя. «Иди же сюда, – раздается шепот. – Ты уже

²⁰ Одна из самых успешных и популярных бейсбольных команд США. *Прим. перев.*

достаточно потрудился; вот лестница, по которой ты сразу поднимешься на самый верх. Пришло твое время!»

Я вполне понимаю, почему возникает такое искушение. Ведь на самом деле мне неохота учиться, годами оттачивать навыки выступлений перед публикой. Я не хочу тратить время на то, чтобы достичь мастерства. Я хочу просто выступить несколько раз, чтобы все признали меня мастером, а затем наслаждаться плодами этого признания.

Почему же мы считаем, будто можем перескочить через тридцать лет жизненного опыта? Я думаю, причин много, но три из них особенно очевидны.

1. Интернет изменил наше определение понятия «эксперт»

В 2012 году организация Invisible Children («Невидимые дети») выложила в интернет фильм об угандийском военачальнике Джозефе Кони. Фильм приобрел широкую огласку. Попытки Invisible Children восстановить социальную справедливость встретили большое сопротивление, и при этом в качестве источника часто цитировался блог под названием Visible Children («Видимые дети»). Кто же был автором этого блога, на которого СМИ ссылались как на эксперта? Седеющий профессор-специалист по Уганде? Человек шестидесяти с лишним лет, который жил в Уганде, а затем вернулся в США, чтобы писать книги об уникальных проблемах и возможностях этой африканской страны? Нет, автором блога был студент-второкурсник колледжа из Канады. В ответ на настойчивые запросы от СМИ ему пришлось написать в своем блоге: «Я второкурсник, изучаю политологию, я не эксперт, а мой пост был написан для тридцати друзей, которым я и послал тогда ссылку»⁵. В другом посте он написал: «Сегодня я отказался давать интервью каналам Al Jazeera English, FOX, BBC World Service и передаче Today на канале NBC. Почему? Потому что *мое мнение* в данном случае не имеет значения»⁶.

Ответ честный; интересно и то, что он отражает заметное изменение в нашей культуре. Вы знаете, к кому двадцать лет назад BBC и в голову бы не пришло обратиться за экспертной оценкой геополитических проблем в истерзанных войнами странах Африки? К второкурсникам Университета Акадия в канадской провинции Новая Шотландия.

2. Мы превозносим звезд, которые ничего не совершили

Невозможно зайти в продуктовый магазин и не наткнуться на журналы со статьями о людях, которые знамениты тем, что они знамениты. Эти статьи доносят до публики простую идею: вам не обязательно что-то делать, чтобы считаться важной персоной. Конечно, журналы со светскими сплетнями и старлетками вроде Мэрилин Монро существуют уже много десятилетий, но Монро снялась в 29 фильмах; она стала знаменитой благодаря кино.

3. Все остальное в жизни достигается мгновенно

Если вы играли в свое время в Малой лиге²¹, то как минимум 14 раз слышали от тренера: «Как вы тренируетесь, так и играете». Если в течение недели вы занимались вполсилы или отлынивали, то потом не сможете включиться и показать прекрасную игру. Качество тренировок определяет качество игры. Это касается практически всех аспектов жизни. Какие же тренировки устраивает нам нынешняя культура? Мы усваиваем, что все должно происходить мгновенно. Это боевой клич производителей смартфонов. «Самый быстрый 4G! Ваш новехонький телефон устарел десять секунд назад!» Достигнув определенного темпа, вы

²¹ Бейсбольная лига для детей 8–12 лет. Прим. перев.

сразу же хотите дальнейшего ускорения, потому что ваше определение высокой скорости все время меняется.

Учась в колледже, я довольно часто произносил фразу: «Я сегодня не смог зайти в интернет». И это была правда. Подключение к интернету было делом трудным, нервным, нужно было сидеть и слушать писк модема. А если вам везло подключиться, вы все время боялись, что соединение вот-вот будет прервано, что AOL неожиданно скажет вам «Пока!» и придется начинать весь процесс сначала. Если провести параллель с технологиями автомобильной промышленности, это было все равно что заводить рукояткой Ford модели «Т». А сейчас? Если в джунглях Бразилии на индикаторе уровня сигнала моего смартфона меньше четырех черточек, я прихожу в ярость. Стендап-комик Луис Си Кей так возражает людям, которые злятся, что их смартфон работает недостаточно быстро: «Дайте ему секунду! Сигнал идет в космос! Вы можете подождать секунду, пока он вернется из космоса?»⁷

Мы пребываем в убеждении, что должны получать хорошее от жизни быстро. Конечно, наши карьера, жизнь и цели должны развиваться с такой же скоростью. Было бы нелепо думать, будто на все это требуется время!

Пожив с этими тремя убеждениями достаточно долго, вы начинаете думать, будто имеете право стать экспертом мгновенно. У вас появляется уверенность, будто вы заслужили право попасть в страну Уборки урожая сразу после колледжа, а то и в колледже, если правильно разыграете свои карты. Вы считаете, что вправе пропустить страны Обучения, Редактирования и Мастерства. Что готовы произносить речь на главной сцене, а не просто давать интервью.

Это не так. И ко мне это тоже относится. И хорошо: я раз десять карабкался по лестнице для избранных и хочу сказать вам, что она ведет... в никуда.

Вы просто лезете по ней выше и выше, и с каждой ступенью отдаляетесь от реальности и пренебрегаете действиями, которые нужны, чтобы стать незаурядным. Когда вы смотрите вниз с этой лестницы, меняется ваше восприятие мира. Люди кажутся крохотными и незначительными – назойливыми муравьями, которые лишь путаются под ногами. Они не понимают вас, не способны постичь всю глубину вашего величия; на лестнице вы верите в подобные идеи.

Лестница для избранных очень опасна тем, что никогда не заканчивается. Вы карабкаетесь все выше и выше, пока разреженный воздух настолько не исказит ваши суждения, что вы начинаете выкрикивать слова, над которыми когда-то сами смеялись: «Да вы знаете, кто я такой?» А когда человек изрекает: «Да вы знаете, кто я такой?» – это переводится как: «Вы знаете, кто я такой? Потому что я не знаю. Я давно потерял этого человека из виду».

Не пытайтесь вскарабкаться по лестнице для избранных даже на одну ступеньку. Требовать того, чего вы на самом деле не заслужили, – верный способ застрять в стране Обучения на десятилетия или даже на всю жизнь. Опрокиньте эти лестницы и идите вперед.

Упорный труд может сократить ваше путешествие, а лестница для избранных никуда не приведет.

Игнорируйте голоса

Истории без драконов скучны.

Фраза «...И они жили счастливо» не прозвучит, если в какой-то момент этому счастью не угрожала опасность, если исход приключения не терялся в туманной дали, если жизнь героев не висела на волоске.

Герой без злодея – вовсе не герой. Супермен без Лекса Лютора – обычный «мен», и фильм о нем вышел бы очень скучным.

Но не беспокойтесь, в этой истории тоже есть свой злодей. Дракон.

Вы знали, что это неизбежно. Как мы увидели в первой главе, незаурядность проста. Дорога к ней не петляет из стороны в сторону. План не труден для понимания. Тогда почему же мы с вами до сих пор не стали добиваться незаурядности чаще и проще?

Наверное, мы застряли в Лесу голосов.

Однажды в домике 1920-х годов постройки рядом с железной дорогой и зданиями, будто сошедшими с картин Нормана Рокуэлла²², мой друг Эл Эндрюс задал мне вопрос.

Эл руководит некоммерческой организацией Porter's Call во Франклине. Лет десять назад он понял, что среди клиентов, которые приходили к нему за психологической консультацией, было много музыкантов. Кому-то из них отчаянно требовалось безопасное место, чтобы привести свою психику в порядок, но они не могли себе позволить традиционную терапию. Другие продавали десятки миллионов пластинок и нуждались в пространстве, где могли бы побыть самими собой, а не соответствовать имиджу, выработанному для церемоний вручения «Грэмми».

Тогда Эл устроил встречу с представителями звукозаписывающих компаний Нэшвилла и заявил им: «Вы тратите миллионы, чтобы артисты стали суперзвездами. Вы окружаете их талантливыми музыкантами, стилистами, дизайнерами и вспомогательным персоналом. Но потом их жизнь летит в тартарары. Я предлагаю вам спонсировать Porter's Call, где музыканты и их родственники могли бы получать бесплатные психологические консультации».

Представителям звукозаписывающих компаний очень понравилась эта идея, и последние десять лет Эл предоставляет артистам такое убежище. Это удивительное место в городе, который обычно пережевывает и выплевывает музыкантов²³.

В Porter's Call принимают только тех, кто имеет контракт со студией звукозаписи; но мой отец учился с Элом в одном колледже, так что Эл позволяет мне обойти это правило. Однажды Эл спросил: «Что говорят тебе твои голоса?»

Я подумал, что вопрос какой-то безумный, и в ответ собрался выдать что-нибудь из психотерапевтического жаргона, в котором поднатерел за последние годы:

«Мои родители недостаточно часто обнимали меня».

«Мне хотелось бы научиться рефлексивному слушанию».

«Может быть, на этом сеансе мы разберемся с психологическими травмами, которые нанес мне отец?»

Но в итоге я решил ответить вопросом на вопрос: а что Эл имеет в виду?

Он на несколько секунд умолк и, как мне кажется, задумчиво почесал бороду: так всегда делают психотерапевты в фильмах. Наконец он сказал: «Я много лет задавал этот вопрос тысячам людей и узнал, что ни у кого нет положительного внутреннего голоса. Внутренний голос никому не говорит: “Ты достаточно стройна. Ты очень хороша собой. Люди будут в

²² Норман Рокуэлл – популярный американский художник и иллюстратор XX века. *Прим. перев.*

²³ Нэшвилл – «столица» музыки кантри. *Прим. перев.*

восторге от нового проекта, над которым ты работаешь. Ему предстоит огромный успех”. Поэтому мне интересно, что говорят тебе твои голоса.

Мы обычно думаем, что они говорят нам правду. Мы так долго слышали их, что доверяем им. Мы считаем, будто они о нас заботятся, желают нам добра, пытаются нас защитить или помочь нам. Мы считаем свои голоса друзьями, но на самом деле они наши враги».

В тот день я ушел от Эла без ответа. По дороге домой я обдумывал этот вопрос. Что мне говорят мои голоса?

Вопрос беспокоил меня много недель. Я не бросился сочинять по этому поводу меланхоличные вирши и не вытатуировал его экзотическим шрифтом на запястье, но он никак не оставлял меня в покое.

Я решил избавиться от него весьма простым способом: записывать то, что говорили мои голоса. Я не собирался отправляться на поиски просветления или бороться с медведицей²⁴, но мог как минимум попытаться узнать, слышу ли я эти голоса, и записать их послания.

В первую очередь я услышал голос, говоривший достаточно очевидные вещи.

Я много лет каждое утро слышу в уме и сердце один и тот же вопрос. Один из моих голосов всегда спрашивает: «Ты счастлив?» Вопрос короткий, но он вызывает длительную дискуссию.

²⁴ Обряд посвящения у индейцев Северной Америки ради поиска и понимания смысла жизни. *Прим. перев.*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.