

ЯК ЗВИЧАЙНІ ЛЮДИ СТАЮТЬ ВИДАТНИМИ

ВИЙДИ ЗА МЕЖІ

ЗАБУДЬ ПРО УСПІХ — СТАНЬ ВИДАТНИМ!

ДЕН ВАЛЬДШМІДТ

Ден Вальдшмідт
Вийди за межі
Забудь про успіх – стань видатним!

Тут зазвичай можна знайти відгуки й цитати людей, які стверджують, що прочитали цю книжку і вона їм сподобалась. Але насправді єдина думка, яка має значення, – ваша власна.

Так що читайте книжку і складайте про неї власне враження.

Пролог
Як це все почалось

Я

все ще

пам’ятаю

відчуття холодного металу

з присмаком мастила

на своєму язику.



Мені було 25 років, і я хотів померти. Я просто хотів позбутися болю.

Мені було 25 років, і я хотів померти. Я просто хотів позбутися болю.

Того дня я сидів на східцях свого гаража з пістолетом у роті, в гіркому п'яному тумані саморуйнівного відчаю.

Я мав усе. Але я все це втратив.

Усе, чого я будь-коли бажав, – це бути надзвичайним… неймовірним… видатним.

Я хотів змінити світ на краще.

Не було жодних сумнівів, що я вже й так багато чого досяг.

У 22 роки у Вашингтоні я був відомий як «Вундеркінд», генеральний директор компанії, яка швидко росла й розширювалася по східному узбережжю, співпрацювала з усім світом.

Я був одружений із чудовою жінкою, мав гарного сина й мешкав у будинку, який був занадто великим для нас трьох.

І для тих, хто не бачить глибше, ніж фасад із тисячодоларових костюмів і коротких відповідей, я, здавалося, мав усе на світі.

Але всередині мене панував безлад із невпевненості в собі й відчуття провини. До того ж, я втомився.

Незважаючи на мою одержимість екстремальними видами спорту і трудоголізм (часто я не приходив додому з роботи по кілька днів), я втратив здатність підкорювати світ.

Мій шлюб розбився на мільйон маленьких уламків. Зламався. Розтрощився. Я втратив усе. І я відчував, як ця катастрофа все більше й більше просвердлює мене.

Мене не було поруч із дружиною, і моє місце зайняв інший. Якийсь час я був у змозі заплющувати на це очі, ніби це не мало для мене жодного значення.

Але те, що хтось зайняв твоє місце, жорстоко паралізує саме твоє єство.

І це зводило мене з розуму.

Я звинувачував її. Я проклинав її. Я намагався кинути її.

Що з того, що в мене не було часу на неї?

Але частина мене знала, що моя егоїстична поведінка, моя нездатність виявляти кохання зруйнувала ці дивовижні стосунки.

Я не міг більше вдавати, що вся ця драма не краяла мені серце.

Не те щоб я ніколи нічого не втрачав.

Я й до цього зазнавав поразок безліч разів. Але я завжди сприймав поразку як «ще не успіх». Я завжди вірив, що успіх неминучий. І якось так воно й було.

Але цього разу поразка стосувалась особистого життя. Цього разу вона була остаточною.

Нестерпним було те, що я не міг змінити ситуацію самостійно. Я завжди був у змозі вирішити будь-яке питання, проблему або подолати виклик із грубою, надлюдською, цілеспрямованою пристрастю.

Цього разу все було поза моїм контролем. Я не міг змусити її бути вірною мені. Або любити мене.

І біль був неймовірним.

Мабуть, зовні все виглядало інакше.

Розумієте, я не хотів втратити її… але в цього небажання були неправильні причини. Я взагалі не хотів нічого втрачати. З будь-якої причини. Ніколи.

І тому я змінив свою поведінку на декілька місяців… на досить довгий проміжок часу, щоб показати, що я порядний сім'янин. Я робив усе можливе. Я проводив з нею більше часу. Я запрошував її до найдорожчих ресторанів і влаштовував шопінг-тури.

Я очікував, що така бойскаутська поведінка протягом трьох місяців дозволить мені миттєво заробити її кохання й повагу. Я навіть сказав їй про це.

Але це ще більше віддаляло її від мене.

Тож я повернувся до єдиного, на чому дійсно знався: екстремальної поведінки.

Я працював ще більше. Клявся голосніше. Тренувався жорсткіше. Я проводив кожну хвилину, намагаючись уникнути болю.

День за днем я замикав двері у свій кабінет і плакав над своїм столом. Мій помічник тактовно стукав у двері й нагадував про зустрічі. Я опановував себе, поправляв краватку й укладав дивовижні комерційні угоди.

Але всередині я змучувався. У мене був емоційний крах. А це означало, що я потребував більше сил на звичні справи.

Що я й робив.

Я змушував себе до знемоги і навіть більше. Раптово я втратив 20 фунтів протягом кількох днів.

Через постійні тренування в тренажерному залі я отримав стафілококову інфекцію. Але спочатку ніхто не міг діагностувати її.

Упродовж чотирьох днів я лежав у реанімації в лікарні. Мене оглядали фахівці з інфекційних захворювань і перевіряли мою кров

на СНІД та інші автоімунні хвороби. Усі аналізи були негативними. Вони не могли зрозуміти, що сталося.

Вони лише могли експериментувати з антибіотиками. Якщо якийсь із них не допомагав, вони пробували інший. І ще один. А потім ще. Зрештою я почав одужувати.

Але моє тіло було розбите. Я був слабким і втратив форму. Усе, над чим я працював, зникло.

І це змусило мене страждати ще більше.

Я завжди міг розраховувати на себе. Незалежно від того, яким складним було завдання, я завжди міг виконати його. Але вперше у моєму житті я фізично не міг нічого зробити з цим.

Я підвів свою родину. А тепер підвів і самого себе. Єдиний друг, який у мене залишився, – я сам – покинув мене. Я почувався жахливо самотнім.

Почуття власної несамодостатності повністю охопило мене. Страхітливі думки в моїй голові стали поглинати все.

Цього разу я програв. Настав час закінчувати гру.

Стафілококова інфекція мало не вбила мене. Тепер я хотів зробити це сам.

Саме так я опинився в гаражі, п'яний у дим з келихом віскі в одній руці й пістолетом у другій.

Сльози побігли по моєму обличчю, і моя печаль перетворилася на ридання. Вона була настільки сильною та глибокою, що я знав: хочу померти. У мене не було жодного іншого виходу. Я хотів піти.

Крізь сльози я взяв коробку з кулями.

Я старанно (хто б ще міг зробити це, окрім мене) заряджав кулями свій браунінг 22-го калібру.

Я зробив ще один ковток віскі і, похитуючись, попрямував до задніх східців гаража. Сідаючи, я занадто сильно цокнув стаканом об ґанок, але він не розбився.

Усього на кілька секунд спостереження відволікло мене від моєї печалі.

Але незабаром почуття повернулося знову.

Я взяв пістолет і підніс до своєї голови. Я замислився, чи краще буде поцілити в скроню, чи зробити постріл у рот. Може, я й тут усе зіпсую?

Я вирішив, що краще вистрілити в рот.

Я був серйозним, відчувши присмак зброярського мастила. Частина мене поцікавилась, чи зможу натиснути на курок. Інша частина просто хотіла, щоб усе закінчилось. Я втомився від болю.

Незабаром болю не буде. Я кивнув, ніби підтверджуючи собі правильність учинку.

Я

поставив

палець

на курок

і почав тиснути...

Вам не потрібні інші книжки про досягнення успіху

Вам не потрібні інші книжки про досягнення успіху. Дійсно не потрібні.

Ви вже знаєте майже все, що треба знати для успіху. Ставити цілі. Багато працювати. Бути наполегливим. І не здаватись, доки не досягнеш мети. Усі ці речі можна назвати навіть уві сні.

Саме на цьому я знаюсь добре.

Я знаю, як зробити все, щоб досягти успіху. Мене двічі виключали з коледжу. Я не повинен був отримувати ані копійки. Проте я заробив мільйони й мільйони доларів. (І втратив теж багато.)

Як керівник я працював над постійним підвищенням продажів протягом десяти років. Був консультантом із ведення бізнесу по всьому світу.

Я став генеральним директором у 25 років. Але я не підприємець. Я потрапив у сферу бізнесу і сам проторував собі в ній шлях.

Я знаю, як порушувати правила і бути суперзіркою не тільки в бізнесі, але й у житті.

Але я не особливий.

Я просто звичайний хлопець, який робив досить незвичайні речі.

І досяг певного успіху.

Проте ця книжка – не типовий посібник із досягнення успіху. Вона розповідає про баласт, що сидить між вашими вухами і не дає вам змоги досягти успіху.

Я знаюся на цьому. Існують сотні, а то й тисячі книжок про досягнення успіху й високої продуктивності. Але вони не стосуються реального світу, проблем, пов'язаних з емоційними складниками успіху, – вони присвячені діям, а не ставленню.

І це величезна прогалина. Адже ваші дії закінчуватимуться невдало, доки ви не зрозумієте глибоко особисті аспекти вашого

життя, які керують ними.

Сувора правда полягає в тому, що успіх – це не ряд дій. Це ставлення.

Успіх – це не те, що ви робите.

Це те, ким ви є.

Усе, чого ви хочете досягти, усі цілі, мрії та бажання справдяться завдяки тому, ким ви є, а не що ви робите.

Таким чином, замість того щоб навчати, як «досягти» успіху, ми будемо вчити вас, як бути успішним.

Перед вами не ще одна книжка, яка каже робити те або інше, щоб заробити мільйони. Вона зовсім не про це. (Хоча, можливо, саме мільйони ви й отримаєте в результаті.)

Ця книжка розповідає незручні й сильні істини, яких ви не знайдете в жодній типовій книжці про «успіх». Це погляд за лаштунки на біль, страх, любов – так, любов та інші ключові види ставлення до світу, які керують величезним успіхом, незалежно від процесу його досягнення.

Книжка присвячена тому, ким ви є, чому ви не там, де хочете бути, і як отримати неймовірні можливості.

Вона є поверненням до технік, які справді працюють.

Вона про те, як ви – така ж звичайна людина, як я, – можете стати надзвичайним, видатним; байдуже, чи ви очолюєте компанію, чи щось продаєте, чи готуєтесь до Олімпійських ігор.

Прочитане змінить ваше життя. Ви перевершите всі очікування від самого себе. Ви ставитимете ще сміливіші цілі. Ви будете щасливішим.

І ви будете мати глибше почуття задоволення від успіху. Інакше не буде.

Я навмисне зробив цю книжку невеликою.

Вона маленька, бо справжня висока продуктивність є досить чіткою. Насправді, всю цю книжку можна замінити одним-єдиним словом:

БУТИ.

Але то вже занадто стисло.

Ідея бути кращою версією себе неабияк надихає. У тому, щоб бути вповні собою, є надзвичайне задоволення.

І тільки ви знаєте свій потенціал.

Але я можу сказати вам ось що: він навіть більший, ніж ви можете собі уявити.

Це ставить питання, з якими ви повинні звернутися до себе: хто ви, ким (і яким) хочете бути… і чому?

Знайдіть хвилинку і зануртесь у ці думки. Це питання серйозніше, ніж здається.

На жаль, я заплатив забагато, щоб дізнатися відповідь.

Але я дізнався й дещо інше.

Ви не зможете підробити це.

Ви повинні відчути це. Ви повинні прожити це. Воно має вас поглинути. Це те, що робить вас успішним.

Але що *«це»* таке? Що це за ставлення, яке ви повинні мати?

Це одержимість. Це рішучість, твердість, яка є вирішальним чинником вашого успіху.

Зрозумійте, що ви не можете уникнути перешкод у майбутньому. Вони неминучі.

Життя вас обов'язково поб'є. Ви отримаєте аперкот у підборіддя і впадете на підлогу.

І це, найімовірніше, відбудеться, коли ви найменше цього очікуєте. Коли ваші руки будуть опущені додолу, а позиція буде хиткою.

І ось чому те, що ви робили в минулому, і те, що будете робити в майбутньому, не має жодного значення!

У той момент, коли ви лежите і спливаєте кров'ю, має значення лише те, ким ви є. Саме те, що всередині вас, відіграє найважливішу роль.

Саме мужність підіймає вас із підлоги.

Щодо цього не існує чарівної формули успіху. Як і немає суперплану дій із 7 кроків.

Лише невідпорне бажання підвестися.

І чим старанніше ви будете намагатись підвестися, чим швидше прийдете до тями, тим швидше опинитесь на фінішній прямій до успіху. Це вимагає мужності.

І вона йде від серця.

Не від голови чи тіла.

Вона йде від нутра.

Адже успіх не полягає в тому, щоб знати більше. Він у тому, щоб бути чимось більшим.

І це не список, який ви можете завантажити з Інтернету; не повідомлення в блозі, яке можна ретвітнути; не бізнес-стратегія, яку можна скопіювати з комерційних бестселерів.

Ви мусите бути сильнішим. Ви мусите відчайдушно хотіти більшого.

Ви мусите більше перейматись.

Практика показує: ви вже знаєте, що робити. У будь-якому випадку це не є серйозним питанням.

Справжнє питання полягає в тому, *що ви будете робити з цим*? Ким ви вирішите стати? Давайте поговоримо про це.

Припиніть шукати виправдання за те, хто ви і де ви

Важливим є лише те, що ви робите.

Усе. Великі вчинки. Малі вчинки. Навіть те, що вас дратує.

Важливо те, що ви гаєте час. Важливо те, що ви звинувачуєте інших у своїх невдачах. Важливо те, що ви іноді лінуєтесь.

Усе це важливо, бо досягнення цілей відіграє ключову роль.

І саме тоді, коли ви припините шукати виправдання, ви станете на шлях, який веде до мети.

На шлях, яким прямувала кожна велика людина.

Зиґмунда Фройда *освистали, коли він уперше представив свої теорії групі вчених у Європі. Але він продовжував дослідження й отримав премію Ґете за працю в галузі психології.*

Вінстон Черчилль *провалився в шостому класі й програвав усі вибори, на яких балотувався, але врешті був обраний прем'єр-міністром Англії в 62 роки.*

Альберт Ейнштейн *не розмовляв, доки йому не виповнилось чотири роки, не вмів читати до семи і був виключений зі школи. Зрештою він зробив революцію у фізиці завдяки теорії відносності.*

Генрі Форду *не поталанило у фермерстві, навчанні та роботі машиністом, до того ж він банкрутував п'ять разів. Проте він модернізував масове виробництво.*

Стена Сміта *не взяли на тенісний матч Кубка Девіса у ролі хлопчика, який підбирає м'ячі, тому що він був «занадто незграбним». Він виграв вісім розіграшів Кубка Девіса і вважається одним із найкращих парних тенісистів усіх часів.*

Чарльзові Шульцу *відмовляли в друці малюнків, які він пропонував для шкільного журналу. Йому відмовив Волт Дисней. У результаті він створив найпопулярніші комікси в історії – «Дрібнота»* [1].

Ван Гог *продав лише одну картину за своє життя, і ту сестрі свого друга за 50 доларів. Але він намалював понад 800 шедеврів, сім із яких разом коштують зараз майже мільярд доларів.*

Лев Толстой *був виключений з юридичного навчального закладу, адже його професори визнали студента «непридатним до навчання». Він став одним із найвідоміших письменників світу.*

Джону Крізі *не пощастило в продажах, офісній роботі, фабричному виробництві та письменництві. Він отримав 754 відмови від видавців. Він написав понад 600 романів і вважається одним із найвидатніших письменників детективного жанру.*

Генка Аарона *не взяли в клуб «Brooklyn Dodgers», а свій перший матч у лізі він програв з рахунком 0:5. Згодом він поставив рекорд Головної ліги бейсболу з хоумрану, і його не могли перевершити протягом 33 років.*

Жити без виправдань означає взяти на себе відповідальність за кожен аспект свого життя.

Ідеться про створення майбутнього себе таким, яким ви пишалися б.

Раніше цього ніхто не робив?
Будьте першим.

Ви не раз зазнаєте поразок?
Змініть свої погляди.

Ви не здобули вищої освіти?
Будьте допитливим. Дізнавайтесь більше.

У вас ніхто не вірить?
Вам не потрібне схвалення, щоб бути успішним.

Іноді буває тяжко?

Усе велике вимагає болю та втрат.

Ви стараєтесь, але зазнаєте поразок?
Сміливість – це завжди правильно.

Люди не йдуть за вами?
Вони підуть, тільки-но ви зробите щось дивовижне.

Вам може бути боляче?
Така ціна сміливості.

Вас недооцінюють?
Еґо всього лише зробить вас самовдоволеним.

Усе, що ви вважали правильним, виявилось помилковим?
Створіть нові правила.

Експерти не згодні з вами?
Експерти можуть помилятись.

Ви віддаєте більше, ніж отримуєте?
Ви можете просто бути щасливим.



І ще, і ще, і ще...

Решта подібних запитань – просто виправдання.

Ви повинні зазирнути у свою душу і кинути виклик демонам, які не дають вам досягти успіху. Ви ніколи не станете чемпіоном, доки не подивитесь в очі страху, невдачам і виправданням, що вас стримують.

Усе починається з вашої віри в те, що ви можете бути чудовим, незалежно від того, хто ви або де перебуваєте в цей момент.

Карл «Цукрова Нога» Джозеф народився в Медісоні, штат Флорида, трохи на схід від столиці штату. Четвертий із десятьох дітей, яких виховувала мати-одиначка. Їхня сільська родина була бідною і не мала змоги відвідувати оздоровчі або спортивні заклади.

І саме тому Карл так тяжко працював, щоб стати зіркою спорту. Дорослішаючи, він грав у баскетбол і вуличний футбол. Він бився зі старшими хлопцями, і це навчило його бути жорстким. Він часто падав на землю, але завжди підводився і знову боровся.

У сьомому класі він створив баскетбольну команду. Стоячи під кільцем, він стрибав угору і забивав м'яч. І це був тільки початок.

У середній школі він грав у баскетбол, футбол і займався легкою атлетикою, ставлячи рекорди майже в кожному виді спорту. На одному змаганні з легкої атлетики він стрибнув у висоту на 5 футів 8 дюймів, після чого повернувся, штовхнув ядро на 40 футів і метнув диск на 130 [2].

А під час одного футбольного матчу проти набагато більших супротивників Карл зробив 11 підкатів, перехоплення і блок.

Молода суперзірка не покинула спорт після вступу до коледжу. Він грав на позиції середнього півзахисника в Університеті Бетьюна-Кукмена. Слід додати, що п'ятеро з його товаришів по команді продовжили свою кар'єру в Національній футбольній лізі США. Команда «Wildcats» виграла чемпіонат конференції, надихнувшись грою Карла. Розумієте, річ у тому, що він народився без лівої ноги.



Кожне змагання, у якому Карл брав участь, було не зовсім звичайним: усі інші бігли, повертались і стрибали на двох ногах, а Карл робив усе це на одній нозі. Без протезів. Без милиць.

Лише сила духу.

Відповідаючи на запитання інтерв'юера про свої обмеження, Карл сказав: «Я не маю жодних обмежень».

От і повторіть своє виправдання тепер.

Відмова від виправдань важлива, тому що важливе ваше майбутнє.

Якщо ви отримуєте таке майбутнє, для досягнення якого докладаєте зусиль, то ваші зусилля важливі, чи не так?

І, напевне, ви не хочете їх змарнувати.

Якби у вас був список речей, які не можна марнувати, «ваше майбутнє» посідало б один із перших рядків у ньому.

Ваші рішення формують вашу долю. Ви вірите в це? Ви повинні. Це правда.

Рано чи пізно те, що ви робите і ким ви є насправді, визначає, чого ви врешті досягнете.

Що це насправді означає?

Розгляньмо на практиці. Поговоримо про те, скільки сну вам дійсно потрібно і як рішення впливають на ваші результати.

Якщо вставати раніше на годину, то ви матимете більше часу на завоювання світу. Якщо вставати на годину раніше протягом 50 років, ви отримаєте 2281 додатковий робочий день, тобто 6 років і 3 місяці на завоювання.

Ви виграєте більше, коли ви сильніше боретесь.

Ваші повсякденні рішення або виправдання з часом накопичуються.

Легко сказати, що тяжка праця важлива. Ми всі це знаємо, правда ж? Але те, що ви про це говорите, не означає, що ви це **робите**.

Ваше майбутнє залежить від рішень, які ви приймаєте, а не від ваших ідей.

Воно залежить від причин і наслідків, а не від випадку. Ви насправді маєте вплив на ваші досягнення.

Ми всі хочемо мати додаткові 6 років і 3 місяці для здобутків. Але коли ми просто вирішуємо, чи залишитись нам у ліжку, чи встати й перемагати, більшість із нас обирає комфорт. У цей момент година здається незначним відрізком часу. Але результати змінюють життя. У буквальному розумінні.

Рішення, які ви приймаєте сотні разів на день, будують ваше майбутнє. Усі вони враховуються, усі впливають. Отже, як ви можете змінити своє майбутнє сьогодні?

Почніть вважати, що ви важливий. Що те, що ви робите, є важливим. Те, що ви робите зараз, змінює ваші майбутні можливості.

Це таке мислення. (Сміливе мислення, якщо вам цікаво.)

Це означає, що ви:

Обираєте позитивне мислення, коли щось вас лякає.

Боретесь за перемогу, навіть якщо вибиваєтесь із сил.

Залишаєтесь чесним, навіть коли щось бентежить вас.

Витрачаєте час на те, щоб здобути нові навички, нові вміння й нові ідеї, хоча легше було бпросто «бути собою».

Дбаєте про свою силу духу, а не дозволяєте неспокою керувати вашими рішеннями.

Важливість відмови від виправдань полягає в розумінні результатів індивідуальних рішень.

Збереження позитивного настрою 20 разів на день протягом 15 років створить 109 500 можливостей для щасливого майбутнього.

Перемагати на один раз більше за рік може означати 30 дивовижних, запаморочливих успіхів протягом усього життя.

Говорити правду на один раз більше щодня дасть вам на 365 причин більше довіряти собі.

Читання однієї нової книжки на тиждень протягом 22 років матиме результатом 1144 нові ідеї від найрозумніших людей світу.

Створення п'яти нових значущих (не у «Фейсбуці» або «Твіттері») стосунків на місяць протягом 35 років – це 2100 нових людей, на яких ви можете розраховувати, коли дійсно потребуватимете допомоги.

Багато невеличких виборів змінюють усе.

Що, якби ви мали на 109 500 щасливіших моментів, на 30 успіхів, на 365 способів довіряти собі, на 1144 нові ідеї, на 2100 друзів більше?

Чи могли б ви здобувати більше перемог? Чи могли б ви робити надзвичайні речі?

Можливо.

Імовірно.
Неодмінно.
Тож перестаньте виправдовуватись.

Сміливі розмови

Отже, де я зупинився… я сидів на східцях свого гаража… сльози бігли по моєму обличчю… з пістолетом у роті та пальцем на курку.

Моє серце не витримувало болю. Я просто хотів його позбутись. Але тут мене осяяло: якщо я натисну на курок, шляху назад не буде. Усе закінчиться… по-справжньому.

У цього рішення не буде романтичної кінцівки. Не буде голлівудського фіналу. Це реальне життя. І воно суворе й противне.

Моє нутро кричало на мене: «Чому ти це робиш?» – а я не мав гідної відповіді.

Я витяг пістолет із рота і задумався… а чи насправді я хочу померти?

Напевне, що ні.

Найбільше я хотів знову відчувати себе цілісною людиною. Я хотів зібрати всі частинки себе докупи.

Можливо, у мені говорило віскі, але я хотів з'ясувати, в чому сенс життя, любові, успіху та щастя. Адже все, що я вважав важливим, виявилось не таким.

Через біль, сльози та моє власне безглуздя я побачив себе таким, яким був.

І як би я не хотів це визнавати, у глибині душі я знав, що був страшенно винен у всьому. Мої власні шкідливі звички викликали цей безлад, а моя пасивна агресія під час кульмінації драми тільки погіршила ситуацію.

Й усвідомлення цього засмутило мене.

У мене виникло чітке відчуття, що я міг би здатись і припинити спроби – або перестати бути егоїстичним і спробувати з'ясувати всі ці речі.

Звичайно, я був п'яний. І навряд чи перебував у правильному настрої, щоб змінювати життя. Але в моїй голові почала

вимальовуватись картинка. Хоч я був емоційно нестабільним, я знав, що хотів змінитись. Потребував змін.

Але в мене не було відповідей. Насправді, я навіть не був упевнений, що знав, де їх знайти. Але знав, що розв'язати мої проблеми непросто.

Я просто розумів, що це найважливіша боротьба в моєму житті.

Решту вечора я провів неначе в тумані. Я заснув. Або знепритомнів. Я був не при собі – оце і все, що я знаю.

І, чесно кажучи, я не пам'ятаю, що сталося після цього. Не пам'ятаю. Я не можу сказати, що відбулося наступного дня або тижня.

Я робив безладні спроби виправити свої стосунки з дружиною і втримати ситуацію. Я шукав відповіді та надію.

І чим більше я шукав, тим більше знаходив.

Я став помічати, що страждаю не один. Справді, чим більше я дивився, тим більше страху, болю і втрат починав помічати навколо себе.

Зламані люди. Люди, які страждають від болю. Успішні люди. Усі вони шукають розв'язання проблем життя, любові і самоствердження.

Люди, яких ви зустрічаєте на вечірці і якими захоплюєтесь. Люди, яких ви вважаєте успішними.

Але вони не такі. І я не такий.

Я багато думав про те, що страх і біль, які я відчував, були схожі на страх і біль, які я бачив в інших. Я думав про своє життя… і про те, ким, на свою думку, я був.

Коли мені було чотири чи п'ять років, батьки почали розповідати мені про поняття майстерності – ідею того, що все можна здобути. Ви просто повинні бути готовим піти далі, ніж будь-хто інший.

Саме ця ідея лягла в основу моєї екстремальної поведінки й дисципліни.

Я вперше почав працювати у 12 років – косив газони. На закінчення школи я мав тисячі самостійно зароблених доларів на банківському рахунку.

Я вступав до коледжу… двічі.

Я кидав навчання… двічі.

Спочатку я пішов до семінарії, але полишив її після трьох років. Пізніше кинув навчання в коледжі, де два роки вивчав управління та міжнародну політику. Я отримував гарні оцінки, але мені було нудно. Те, чого я вчився, здавалось, не мало значення. Я запам'ятовував усе, що повинен був знати, і розповідав це під час іспитів.

Моєю першою роботою в коледжі був продаж літнім людям ділянок на цвинтарі. Досить сміливо, чи не так? Незабаром після цього я отримав ліцензію на діяльність страхового агента, тому зміг пропонувати людям страхування здоров'я та життя. Обидві ці роботи були абсолютно нові й захоплювали.

Я діяв. Я зазнавав численних поразок.

За кожен успіх, що я мав протягом багатьох років, я платив невдачею. Слід додати ще 10–20 типових повторюваних помилок.

Але я насолоджувався і великими, насправді неймовірними перемогами.

Фрази «Ніколи не здавайся» та «Немає нічого неможливого» залишалися зі мною. Я дізнався, що якщо ніколи не перестану намагатися (тобто постійно пробуватиму нові речі та втілюватиму нові ідеї), то зупинити мене буде неможливо.

Це раннє усвідомлення взаємозв'язку між зусиллями, зацікавленістю й успіхом заклало підґрунтя для того, щоб я міг досягти статусу дуже молодого генерального директора і постійного зростання продажів протягом десятиліття.

Ледве мені виповнилось 20, я трансформував декілька підприємств. Я допоміг компанії, що займалася сантехнікою, підняти продажі на 900 відсотків протягом кількох років. (Уявіть собі спроби

зробити ручну працю такою, щоб вона виглядала сексуальною!)



Бути частиною цього було весело.

Потім я приєднався до крихітної компанії, що надавала послуги юридичним фірмам. Лише за перший рік роботи ми підняли її продажі на 7900 відсотків, на мільйони доларів. Не віриться, чи не так? Але ми дійсно це зробили.

Вони не могли запропонувати мені гідну зарплату, тому ми домовились про відсоток від продажів. Гарне рішення.

Власники зробили мене генеральним директором. Мені було 25, я був сповнений ідей і рішучості змінити цілу галузь. Ми зробили і це.

Паралельно я укладав деякі неймовірні міжнародні угоди. А у вільний час готувався до боїв без правил.

Люди завжди говорили, мовляв, я не можу робити все те, що я врешті таки робив. Вони казали, я божевільний, якщо вважаю, що в мене все вийде. Я був диким хлопцем, який виходив за рамки й робив дивовижні речі.

Я докладав величезних зусиль. Це був мій козир.

Я вважав, що багато людей розумніші за мене, але знав, що я маю більше витримки, коли йдеться про тяжку роботу. Я перемагав своїх конкурентів лише чистою працездатністю.

Я знав, що таке екстремальна поведінка. Але я використовував її в неправильному напрямку. Я не знав, як правильно спрямовувати її. Звичайно, я був успішним. Але був нерозумним, тому зазнавав втрат, торуючи свій життєвий шлях.

Роками я робив усі можливі божевільні речі, щоб довести, що мене не спинити. Але врешті мене спинили моя власна поведінка і хибні наміри.

Я розповідаю вам про все це не для того, щоб показати, який я молодець, а для того, щоб пояснити: я думав, що знаю багато про те, як досягти успіху. Але цей успіх не мав жодного значення.

Драматичним чином я зрозумів, що успіх і щастя не пов'язані з розміром будинку чи банківського рахунку.

У багатстві немає нічого поганого. Але гроші не підтримують стосунків. А досягнення не лікують ран.

У своєму прагненні зцілити себе я відчайдушно хотів зрозуміти, як інші домоглися справжнього успіху. Тому я вивчав історії людей, які досягли успіху, подолавши неймовірні труднощі.

І знайшов щось дуже захопливе.

Більшість успішних людей була звичайними людьми, які робили незвичайні речі.

Саме це допомагає їм досягти успіху. Подумайте про це.

Протягом усього часу саме звичайні люди досягали неймовірного успіху.

Авжеж, серед них зустрічалися вундеркінди – ті, хто змалку мав видатні розумові або фізичні здібності.

Але майже всі з тих, кого ми типово називаємо успішними, народились без природних талантів і срібної ложки в роті. Вони

були звичайними людьми, що зібрали докупи свої сили і стали надзвичайними.

Вони не народилися з величчю. Вони стали великими.

Під час своїх пошуків я дізнався й деякі інші цікаві речі.

А саме: те, що успіх – це ставлення.

Успіх полягає в тому, ким ви є, а не в тому, що ви робите і що маєте.

Я дізнався, що успішні люди мають певні спільні риси в ставленні до життя.

Вони не бояться робити щось **екстремальне.**

Вони **дисципліновані**.

Вони багато **дарують**.

І вони розуміють **інших людей**.

У моєму розумінні вони СМІЛИВІ.

Усі успішні люди, яких я знав, мали ці чотири якості. Освіта не була ключовим визначальним чинником. Те саме можна сказати про виховання, релігію, расу та родинні стосунки.

Про перші дві якості я знав багато. Саме через екстремальну поведінку й невблаганну дисципліну я досяг свого матеріального успіху. (Я навіть маю тату на руці зі словами «Живи екстремально».)

Але без дарування і людського чинника я зруйнував себе, свій шлюб і багато інших речей.

Я не був експертом з дарування. Якщо я робив послугу, то лише тому, що хотів мати можливість отримати щось натомість. Стратегія «я тобі, ти мені», а не щиросердечна допомога.

Авжеж, я розумів людей. Я знав, як змусити їх працювати й досягати високих показників. Але я використовував ці знання, щоб маніпулювати, а не мотивувати.

Сьогодні я знаю, що екстремальна поведінка, яку не стримують, – це атомна бомба. Ти досягаєш своєї мети, але якою ціною?

Ви повинні мати всі чотири характеристики для досягнення надзвичайного, здорового успіху.

Ви не тільки повинні працювати тяжче і довше, ніж очікували від себе; ви також повинні любити й віддавати більше, ніж очікуєте.

Розумієте, прикра правда полягає в тому, що ніхто насправді не знає, що спрацьовує, коли справа стосується досягнення величі. Навіть «експерти» не можуть дійти згоди.

Усі ми (і генеральний директор, і мама, і студент коледжу) б'ємося над ідеєю успіху.

Усі ми шукаємо відповіді. Готовий побитись об заклад, ви теж.

Ви читаєте книжки. Відвідуєте конференції та слухаєте фахівців.

Ви дотримуєтесь програм із семи кроків.

Ви переглядаєте відомі блоги провідних гуру.

Ви ходите на вебінари, щоб отримати нові поради та дізнатися нові прийоми.

Ви приєднуєтесь до груп, щоб зрозуміти, що роблять ці люди.

Ви наймаєте тренера, щоб він допоміг вам досягти ваших цілей.

Ви засновуєте групу «відмінників» на «LinkedIn» [3].

Ви тяжко працюєте.

А в кінці дня відчуваєте, що ані на крок не наблизилися до успіху.

Чогось не вистачає.

Можливо, ви потребуєте того, чого не вистачало й мені. Можливо, ви повинні бути більш СМІЛИВИМ.

Саме завдяки СМІЛИВОСТІ звичайні люди можуть стати надзвичайними.

Саме завдяки СМІЛИВОСТІ можна досягти неймовірного успіху.

А ви готові стати СМІЛИВИМ?

Екстремальна поведінка

Сувора реальність полягає в тому, що ми просто недостатньо витривалі



Друга світова війна. Загін солдатів американської піхотної дивізії бився за кожен дюйм тропічного острова в південній частині Тихого океану. День за днем вони боролися, втрачаючи людей і потроху просуваючись уперед. Оскільки операція потребувала багато часу, їхні запаси почали закінчуватись, а деякі з солдатів ще й захворіли. Виснажливі симптоми діареї та блювота самі по собі небезпечні для життя людини, але ворожі снайпери й заміновані поля були ще більш небезпечними.

Щовечора кілька хоробрих солдатів пливли назад до лінкора, що стояв на якорі в двох милях від берега, щоб мати більше боєприпасів та їжі. Багато з них так і не повернулися.

У цих сумних, негостинних джунглях пліч-о-пліч зі своїм товаришами воював Джордж. Коли інші хворіли на дизентерію, він

підіймав бойовий дух своєю дотепністю і харизмою. І на якийсь час усе, здавалося, ставало кращим. Ворогів відтісняли, ніхто не помирав.

Але потім Джорджеві стало погано. Він захворів. Дуже сильно. Лежачи в канаві, яку називали окопом, він був настільки хворий, що ледве міг рухатися. Поруч проносились ракети і чулися мінометні вибухи. Коли вибух станеться зовсім близько – було лише питанням часу. Джордж думав про те, скільки йому залишилося жити.

А потім усе стало зовсім жахливим.

Джордж і його приятель почули сигнал попередження про наближення мінометної міни. Але в їхньому страшенно ослабленому стані вони не мали часу вибратись. Міна влучила в задню частину окопу, де сидів приятель Джорджа. Вона повністю понівечила його, а шрапнель ушкодила спину, сідниці та ноги Джорджа.

Протягом двох днів Джордж лежав у канаві з рештками свого приятеля. Кров із його відкритих ран, діарея та інфекція мучили його.

Незважаючи на біль, Джордж думав лише про одне: виживання. Він повинен був повернутися на корабель. І мав потрапити туди сам, ніхто не міг допомогти йому. З канави на пляж, а з пляжу на корабель. Шанси були майже жалюгідні навіть у здорових солдатів, що вже казати про людину в такому стані. Але в нього не було іншого виходу.

Спустилася темрява, поранений Джордж виліз з окопу і через поле бою рушив до пляжу. За допомогою ліктів він повз дюйм за дюймом. По землі, яка була ще гарячою від артилерійських снарядів. По тілах своїх полеглих братів. Його рани з кожним рухом починали кровоточити ще сильніше.

Зрештою він дістався пляжу. Опинившись у воді, Джордж відчув шок. Солона вода потрапила в рани, які сягали кісток. Біль був неймовірним і зменшився лише від раптової страшної думки: що, як він не зможе знайти корабель у морі?

У Канзасі Джордж був чемпіоном штату з плавання Асоціації молодих християн. Але тоді він був здоровим. А в нинішньому стані

ледве міг пропливти зо дві милі до місця, де мав бути корабель. Чи міг він знайти свій шлях у темряві… і чи були в нього сили на це?

Залишаючи за собою кривавий слід, він змусив себе поворухнути однією рукою, потім другою; його ноги були занадто постраждалі і не могли рухатись. Рух за рухом Джордж продовжував пливти. Його життя висіло на волосині. Кожен рух означав нестерпний біль. Кожна секунда завдавала ще більших травм. Хвилини перетворилися на години. А потім удалині Джордж побачив контури американського корабля.

Коли його витягли з моря, він шокував медичний персонал. Лікарі, які не сподівалися, що він виживе, робили все можливе, щоб полегшити його останні години. Цілі дні він лежав при смерті в лікарні, у той час як його тіло боролося з інфекцією.

Але Джордж не помер. Його тіло витримало. І з кожним днем йому ставало краще.

Незважаючи на неймовірні труднощі, Джордж вижив. І повернувся додому, в Канзас.

Як ви це поясните? Як ви можете описати щось настільки первісне, що здавалося б неможливим?

Лихоманка, діарея, глибокі рани, пекуча морська вода і дві милі відкритого океану в порівнянні з жагою життя.

Те, що допомогло Джорджеві вижити, – це те саме, що допоможе вам домінувати: екстремальна поведінка.

Бачите, це насправді досить просто.

Уся розмова про успіх дійсно зводиться до серії рішень. Перше рішення полягає в тому, що ви оберете: екстремальну поведінку чи виправдання своєї посередності?

Іноді речі такі прості.

І хоча вибір здається важким, з прийняттям рішення настає ясність.

Коли ви вирішуєте йти нелегким шляхом, коли розумієте, що будете змушені тяжче працювати, більше думати, краще виконувати все, що робите з цього дня, екстремальна поведінка стає чудовим способом зосередитися на діях.

У вас є мета – екстремальна поведінка.

Можливо, вам буде нелегко сприйняти це поняття. Воно йде проти всього, що ви, ймовірно, дізналися, отримавши вчений ступінь бізнес-школи.

Зараз модно «думати» про шлях до успіху, який ви бачите для себе.

І в деяких випадках такий підхід можливий. Пристойний план, правильний розподіл часу, трохи усмішок фортуни і розумна кількість старань – усе це в поєднанні може дати шанс на великий успіх.

Але зазвичай ця формула закінчується невдачею, бо являє собою звичайну, посередню поведінку.

У реальному світі посередні зусилля ведуть до посередніх результатів.

У суєті життя малий крок уперед – це насправді велетенський стрибок назад.

Малі кроки не мають нічого спільного з великим успіхом. Настав час забути всі нісенітниці, що стосуються створення чогось дивовижного.

Щоб здійснити зміни, які виведуть вас на якісно новий рівень, потрібні неабиякі зусилля.

Потрібна екстремальна поведінка. А вона, у свою чергу, виявляється кількома способами:

Екстремальні **зусилл**я.

Екстремальні **відмінност**і.

Екстремальна **жага вчитис**я.

Екстремальна **дисциплін**а.

Екстремальне **лідерств**о.

Екстремальні **план**и.

Екстремальна **доброт**а.

Екстремальне **зацікавленн**я.

Екстремальні **переконанн**я.

Екстремальне **терпіння**.

Екстремальне **позиціонування**.

І цей список можна нескінченно продовжувати. Чого ж ви повинні дотримуватись?

Загалом кажучи – всіх способів.

Але починайте з екстремальних зусиль, відмінностей і жаги вчитися. Надання переваги цим способам завжди слушне.

Я чую вас зараз: «Дене, але екстремальна поведінка – це повна протилежність рівновазі».

Так і є. І я радий, що ви це засвоїли.

Перестаньте намагатися бути врівноваженою людиною.

Рівновага не працює. Це казковий магічний пил єдинорога, який продають «інструктори з персонального зростання», щоб змусити повірити в те, що вам треба знайти свій шлях у цьому світі.

Ніщо не може бути далі від істини. Це не є реальним.

Найкраща річ у гойдалках – це те, що вони гойдаються вгору і вниз, а не те, що вони стоять на одному місці.

Гармонія.

Ось до чого ви повинні прямувати.

Гармонія між різними аспектами вашого життя. Не рівновага. Рівновага дозволяє уникнути крайнощів. А в крайнощах і криються реальні прориви.

Томаса Едісона не вважали «врівноваженим», коли він провів 18 місяців, аналізуючи понад 10 000 комбінацій волосків розжарювання, щоб створити лампочку. Його сконцентрованість привела до монументального успіху.

Його врівноваженість не допомогла б придумати лампочку. Що вже казати про інші неймовірні прориви винахідників.

Гармонія дозволяє крайнощам додати перспектив і ясності в щоденну життєву рутину.

Рівновага обмежує вашу здатність бути надзвичайним. Навіть не намагайтеся шукати рівноваги.

Дивіться на крайнощі. Будьте екстремальними. Будьте екстремальними в усьому, що робите.

Урешті екстремальна поведінка стане не тим, що ви робите, а тим, ким ви є.

Переможцем. А не втомленим, змученим скиглієм, що бажає все покинути.

Переможцем, який приймає лише те, що перебуває поза межами його можливостей.

Заплатіть цю ціну, і отримаєте щось, що є безцінним.

Джордж так і зробив.

Екстремальні зусилля

«Друже, ти просто лінивий».

Не ви. Це моя відповідь керівникові після 35-хвилинного нудного пояснення того, чому він не міг повернути свій бізнес у правильному напрямку.

Я вибачився. Незважаючи на свою екстремальність, я намагаюсь бути добрим. Але то була правда, і вона просто зірвалася з мого язика.

Лінь – це те, що я став помічати все більше й більше протягом цих останніх кількох років у кожному куточку світу.

Незважаючи на страх, втрати й невизначеність найгіршого економічного періоду за 80 років, здається, ми докладаємо менше зусиль, аніж будь-коли.

Може, ми завжди були задоволені невдачами? А потім скиглили про них, ніби успіх не має нічого спільного з кількістю зусиль, які ми докладаємо? Я так не думаю.

Мої прабабуся і прадід продавали сірники за цент під час Великої депресії, коли буханець хліба коштував близько 10 центів. Вони залишились без роботи на фабриці і тому боролися за свої мрії кожною унцією зусиль.

То були часи культури зусиль. І я іноді сумую за цією культурою. Великі мудреці допомагають нам робити великі речі. Але ми насправді повинні робити хоча б щось.

Не зрозумійте мене хибно – ми не байдикуємо. У нас є робота (як правило), може бути бізнес і гарна посада, навіть дві. Ми маємо гарно оформлені профілі на «LinkedIn» та блискучі візитні картки.

Але якщо прибрати всю цю мішуру, я дійшов ось якого висновку:

Ми не докладаємо достатніх зусиль.

Іноді ми навіть не сягаємо мінімальної планки. І навіть гірше.

Така відсутність зусиль являє собою бідну, ледачу поведінку. У повному розумінні цих слів.

Я навіть не впевнений, як ми дійшли до такого, але ось те, що я знаю:

Ми відмовляємо себе від дій, навіть не почавши.

Ми витрачаємо час, розумову енергію та емоції, намагаючись виглядати добре, а не задля отримання результатів.

Ми обговорюємо план, а не працюємо над ним.

Ми знаходимо виправдання нашій посередності.

Якщо ми хочемо досягти успіху, ми повинні робити *більш*е. Набагато більше.

Щоб досягти чогось видатного, треба докладати неймовірних зусиль.

Сині губи та треммтячі руки. Карл Брашир намагався знайти наступну сходинку вгору на металевій драбині збоку причалу. Нарешті він дістався верхньої і, хитаючись, попрямував до лави. Але під вагою 90-кілограмового латунного костюма ноги підвели його. Він упав і майже знепритомнів.



Ніхто не перебував під водою так довго. Жоден, хто стикався з таким опором, не виживав. Останні 9 годин Карл шукав на дні океану муфти, кронштейни та гвинти, необхідні для завершення його завдання – важкого підводного тесту, щоб вступити до корпусу глибоководних занурень ВМС США.

Ніхто не підтримував його. То був 1954 рік, а Карл був афроамериканцем, який хотів долучитися до спеціальних військ, куди брали лише білих. Під час тесту він зіткнувся з несправедливістю. У той час як інші нирці отримували свої інструменти та деталі вже під водою в запечатаному полотняному мішку, мішок Карла був порожнім. Його деталі й інструменти просто кинули у воду, де вони швидко осіли на дні океану. Знайти всі деталі й закінчити завдання було неможливо. Принаймні так вважали інші.

Через кілька годин після того, як інші нирці повернулися на поверхню, Карл продовжував боротись. Незважаючи на надприродні

труднощі та протидію суворого підводного світу навколо нього, глибоко всередині себе він знайшов сили продовжувати.

Через роки, коли його запитали, чому він був таким завзятим, він просто сказав: «Я не дозволив би нікому забрати мою мрію».

Карл не дозволив. І ви повинні.

Ось проста істина, яку Карл Брашир зрозумів через несправедливість:

Зусилля урівнюють.

Про зусилля Сет Ґодін [4] блискуче каже: «Люди дійсно хочуть вірити, що зусилля – це міф… Я думаю, що нам задурили голови зовнішнім блиском щасливчиків, які опинилися на вершині. Ми бачимо людей, котрі змогли досягти успіху або отримати більше, ніж, на нашу думку, вони заслуговують, і так легко забути, що **ці люди – всього лише винятки… Для всіх інших з успіхом безпосередньо пов'язані зусилля**… І це ключ до феномену зусиль: тоді як фортуна може бути привабливішою, ніж зусилля, ви не можете свідомо її обрати. **Зусилля, з іншого боку, повністю доступні в будь-який час**».

Безперечно. Зусилля визначають різницю.

Зусилля – це щось більше, ніж «якщо ви платитимете мені краще, я буду старанніше працювати». Це не самоомана щодо свого потенціалу.

Подумайте про це хвилину. Чи хвилює когось іще, що ви працюєте, не викладаючись повністю?

НІ!

Ви знаєте: у глибині душі ви обманюєте себе. І ви єдиний, хто дійсно страждатиме від таких дій.

Ніхто не дбає про вас так, як ви самі. Найменше, що ви можете зробити для себе, – це докласти зусиль, щоб ваші мрії мали шанс здійснитися.

Подумайте про те, чого ви хочете від життя прямо зараз. Можливо, ви хочете:

більшої впевненості у своєму майбутньому фінансовому становищі;

кращих стосунків із вашим чоловіком/дружиною та дітьми;

щасливішого і/або більш повноцінного життя.

Чи готові ви докласти **зусил**ь, щоб зробити це реальністю?

Не мозок, не гроші, не маніпуляції. ЗУСИЛЛЯ!

Якщо все це здається надто важким, якщо ваші мрії та цілі здаються надто далекими, дозвольте мені запропонувати вам найпростішу ідею:

Зусилля – це всього лише наступний крок, який ви мусите зробити.

Знову, і знову, і знову.

Коли ви уважно подивитесь на те, як звичайні люди досягають дивовижних успіхів, ви почнете бачити все як є: одна нога йде за другою. І все.

Крок – це в багато разів легше, ніж подорож.

Бути надзвичайним – це ваше рішення. Це зобов'язання зробити наступний крок. Це ставлення. Це те, як ви проживаєте своє життя.

Невпинно рухайтесь уперед.

Світ повний хороших людей, які роблять хороші речі хорошими способами. Щоб змінити його, ви повинні докласти достатніх зусиль і зробити щось видатне.

Крок за кроком.

Будьте сміливим

Докладайте екстремальних зусиль

1. Не звинувачуйте інших ні в чому. Посередні, недалекі люди розуміють, що вони невдахи. Ось чому вони такі роздратовані і прагнуть указувати на помилки інших. Вони сподіваються, що, змушуючи інших відчувати себе неповноцінними, вони забудуть про власну посередність. Ніколи не звинувачуйте нікого ні в чому. Це погана звичка.

2. Припиніть працюватинад тим, що не є важливим. Не заради всього слід жертвувати сном. Якщо ви працюєте на когось, ви зобов'язані ходити на роботу. Ви не можете це змінити. Однак ви можете скоротити час, який проводите біля телевізора, зустрічі та що-небудь інше, що стоїть на шляху до досягнення ваших цілей. Замініть розваги діями, які допоможуть вам досягти мети.

3. Недозволяйте собі сумніватись. Ви живете, щоб досягати успіхів. Перестаньте порівнювати свої поточні проблеми з останніми вісімнадцятьма невдачами. Вони не однакові. Ви не той самий. Потрібно пам'ятати: все ваше життя – це полігон, де ви можете спіймати фортуну саме зараз. Чому ви сумніваєтесь? Годі скиглити. Боріться.

4. Запитуйте себе: «Що я можу зробити краще наступного разу?» А потім робіть це. Якщо ви проведете десятиліття або два, щиро намагаючись стати кращим, це точно станеться. Ще одна річ, яка стане вам у пригоді, – не робити дурниць. Отже, вчіться на своїх помилках і використовуйте уроки, щоб досягати більших успіхів.

5. Проактивно використовуйте часна речі, які підживлюють ваше завзяття. Життя миттєво вимагає від вас максимальної продуктивності. А психологічна підготовка часто залежить від фізичної. Тому займіться боротьбою. Або бігом (якщо бойові

мистецтва здаються занадто екстремальними). Фізична активність позитивно впливає на мотивацію.

6. Просіть вибаченняв себе та інших людей за погане ставлення. Зробіть це раз або двічі, і вам швидко стане легше. Коли ви будете щиро перепрошувати за те, що погано впливає на інших людей, ви перестанете скиглити та почнете перемагати.

Екстремальна відмінність

Щоб змінити світ, **в**и самі повинні відрізнятися від інших



Ви не можете надихати й кидати виклик іншим, якщо ви так само боїтесь виділятися, як і вони. Боїтесь поставити себе в становище, коли люди можуть не погодитись із вами. Боїтесь кинути виклик чинному стану речей. Боїтесь критики.

Відрізнятися від інших – це саме по собі успіх. Чому? Тому що більшість із нас цього не вміє.

Стояти на сцені й отримувати нагороди досить легко. А от бути аутсайдером, носієм оригінальної ідеї перед усім світом вимагає великих зусиль.

Для цього треба бути ментальним ніндзя.

Це, ймовірно, пояснює те, чому не всі ми стаємо успішними.

Зверніть увагу: страх відрізнятися з'явився не зовсім з вашої вини. Усе, чого вас змалечку вчили, – це не виділятись.

Коли ви пішли до школи, вам казали, що «треба знаходити спільну мову з усіма», навіть коли ви бачили, що погані люди користуються іншими. Доки справа не стосувалася вас, це було «круто».

Вам казали, що не можна «влаштовувати сцени» в громадських місцях, навіть щоб постояти за себе. Ви самовиражались. А потім вас критикували, чи не так?

На першій співбесіді спеціаліст із добору персоналу питав, чи вмієте ви працювати в команді. А потім став пояснювати, що ваша зарплатня буде базуватися на ваших власних досягненнях.

Усі ці необхідності «вписуватись» культивують високоякісну посередність, надійну партію відмінників, що підтримують порядок речей.

Але ці якості не дають реального успіху або відкриттів, здатних глибоко надихати, про які ми всі мріємо.

Реальний успіх – це повна протилежність прагненню бути як усі.

Не копіюйте думок та дій інших. Ви досягнете більшого і залишитесь вірним собі, якщо докладете зусиль, щоб виділятись. Щоб змінити світ, ви самі повинні **відрізнятис**ь від інших.

Нав'язливі бажання, пристрасті і те, що відрізняє вас від інших, а не вміння «вписуватись» – ось що допомагає досягти успіхів.

І знаєте що? Бути інакшим не так погано.

Інакшість не вб'є вас. Вона змусить вас виділятись.

Інакшість, можливо, не допоможе отримати підвищення. Але вона, найімовірніше, дасть вам набагато більше.

Інакшість не змусить людей публічно вихваляти вас. У всякому разі не відразу. Але таємно вони будуть шанувати вас.

Бути інакшим – це рішення, що ви не будете схожим ні на кого іншого або себе минулого.

Чесно кажучи, бути успішним тяжко. Бути успішним і не відрізнятися від інших – іще складніше.

І екстремальна поведінка – одна з найсильніших відмінностей.

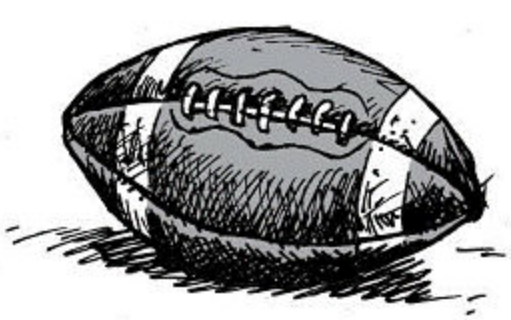
Коли Джеррі Райс вступив до Національної футбольної ліги в 1985 році, тільки дві команди були зацікавлені в ньому. Очевидна відсутність швидкості турбувала багатьох агентів, які оцінювали гравців. Однак він не любив показухи, на відміну від інших новачків на драфті [5]. І університет, за який він грав, – Державний університет долини Міссісіпі – не вважався найкращим. Агенти погодилися, що Райс хороший гравець, але чи підходив він для гри у великій лізі?

Команда «San Francisco 49ers» вирішила ризикнути й розпочала переговори щодо Райса з «New England Patriots». І Райс не розчарував. Насправді, він отримав титул наполегливого новачка року.

Але Джеррі хотів бути не просто хорошим ресивером [6]. Він хотів бути надзвичайним. Однак він зробив дуже багато помилок. Пропустив забагато м'ячів. Він почувався млявим і нерідко потерпав від болю.

І він вирішив підкорити вищий щабель. У той час як інші гравці розслаблялися під час міжсезоння, Райс затято тренувався по кілька годин на день, щоб мати гарну фізичну форму. Для цього він бігав по пагорбах. Щодня він пробігав стежкою біля свого будинку маршрут у дві з половиною милі, здебільшого вгору. Схил був дуже крутим. Незважаючи на це, Джеррі підіймався в темпі спринтера. День за днем долаючи біль.

Коли він того року з'явився в тренувальному таборі на чотири дні раніше, він був у своїй найкращій формі. Саме це й визначило його кар'єру, що увічнена в Залі слави.



Два роки потому він став лідером НФЛ за кількістю прийнятих тачдаунів, яка вдвічі перевищувала досягнення інших гравців ліги. Протягом наступних 20 років він побив усі можливі рекорди вайд-ресиверів. Навіть наприкінці своєї кар'єри в НФЛ Джеррі був одним із найшвидших і найбільш конкурентоспроможних вайд-ресиверів у грі проти захисників, які були на 15–20 років молодші від нього. Сьогодні Джеррі Райс вважається найкращим вайд-ресивером усіх часів і одним із найкращих гравців в американський футбол.

Джеррі Райс був талановитим від природи. Але й десятки інших футболістів, що грали разом із ним, мали такий же талант.

Він мав «хороші інстинкти». Але їх мали й інші гравці в НФЛ.

Джеррі відрізнявся від інших гравців екстремальною поведінкою. Він був готовий вийти за межі.

Вам не потрібно бігати по пагорбах щодня, як це робив Джеррі Райс. Ви просто маєте відрізнятися.

Інакшість робить вас особливим.

Вона означає не тільки те, що слід робити все краще за інших.

Тут ідеться про розширення меж. Причому не на трохи.

Екстремальна відмінність означає розширення меж трохи далі, ніж хто-небудь узагалі наважиться.

Це означає зрозуміти, що межі існують лише у вашій голові.

Ви можете думати, що ваш бос або компанія встановлюють межі. Але це не так.

Ви можете думати, що ваше подружжя або родина встановлюють межі. Але це не так.

Ви встановлюєте межі. Саме тому, щоб бути успішним, потрібно їх розширювати.

Шлях до успіху вам перекривають не проблеми, обставини чи обмеження, які ви засвоїли. На шляху до успіху стоїть хибне переконання, що ваше бажання неможливо втілити в життя.

Розширте ваші межі, і ви зрозумієте, що «неможливе» не таке вже й неможливе.

Можливо, настав час для нових меж. Або їх відсутності.

Це вам вирішувати.

Розширення меж є потужним засобом вирізнитись.

Відмінність від інших допоможе вам змінити світ.

Почніть відрізнятись сьогодні.

Будьте сміливим

П’ять способів розширити свої межі

1. Зрозумійте свої страхи. Розширення меж починається з усвідомлення того, що насправді рухає вами, – страхи, які ви відмовляєтесь визнавати. Досягти успіху можна лише подивившись в очі своїм демонам і визнавши свої слабкості.

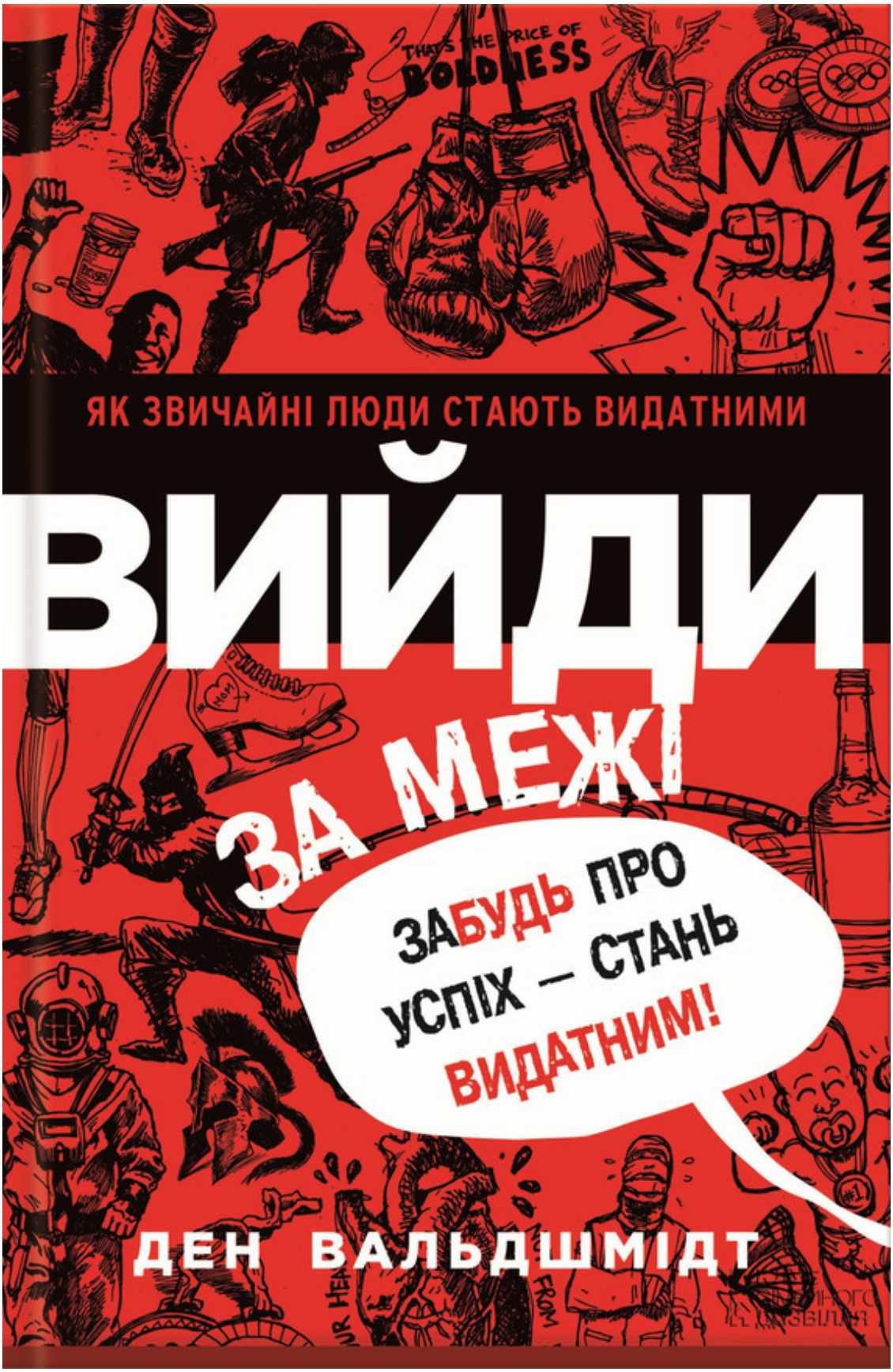
2. Докладайте додаткових зусиль, навітьякщо це не видаєтьсяможливим. Ви думаєте, що викладаєтесь на всі 100 відсотків, але навряд чи це так насправді. Чесно кажучи, викладатися на всі 100 відсотків неможливо. Це чиста фантазія. Докласти додаткових зусиль означає зробити ще одну необхідну річ. Це біль, який ви готові терпіти, доки не отримаєте те, що хочете.

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.



ЯК ЗВИЧАЙНІ ЛЮДИ СТАЮТЬ ВИДАТНИМИ

ВИЙДИ ЗА МЕЖІ

ЗАБУДЬ ПРО УСПІХ — СТАНЬ ВИДАТНИМ!

ДЕН ВАЛЬДШМІДТ

Примітки

1

«Peanuts» («Дрібнота») – комікси про хлопчика Чарлі Брауна та песика Снупі. (*Тут і далі прим. перекл.*)

Повернутися

2

5 футів 8 дюймів ≈ 1 м 73 см; 40 футів ≈ 12 м 20 см; 130 футів ≈ 40 м.

Повернутися

3

LinkedIn – соціальна мережа для пошуку і встановлення ділових контактів, популярна на Заході.

Повернутися

4

Сет Ґодін – американський автор книжок про психологічні засади успішного маркетингу, веде також популярний блог на цю тему.

Повернутися

5

Драфт – процедура відбору командами гравців, що не мають чинного контракту з жодною командою в лізі. Часто в драфті беруть

участь молоді гравці, які грають за університетські команди.

Повернутися

6

Ресивер (вайд-ресивер, приймальник) – амплуа гравця в американському футболі.

Повернутися