Мистецтво – мріяти –

Як отримати те, чого насправді бажаєш

Барбара Шер
Енні Ґоттліб

Annotation

«Мета цієї книги – зробити вас переможцем» – так уперше звернулася до читачів 1978 року колишня офіціантка та 44-річна самотня мати двох дітей Барбара Шер. За майже 40 років її перша з семи книг-бестселерів була видана мільйонами примірників та стала справжньою біблією для коуч- тренерів по всьому світі. Написані легко та натхненно, її книги допомогли мільйонам людей стати успішними, краще зрозуміти себе й здійснити свої мрії, перетворивши їх на чіткі цілі та зробивши реальністю. Пригадайте, ким ви мріяли бути, допоки життя не внесло жорсткі корективи, якими талантами були обдаровані. І дайте відповідь на непросте запитання: «Ким би ви могли стати?» Цікаві й оригінальні вправи допоможуть визначитися з цілями, розробити та візуалізувати стратегію їх досягнення та навчать долати труднощі. Переборіть свій страх, відпустіть минуле й рухайтеся вперед, бо життя надто коротке, а ваш унікальний потенціал надто цінний, аби марнувати його! Невпинно мрійте, міцно стійте ногами на землі та втілюйте свої мрії в життя!

- Барбара Шер, Енні Ґоттліб
  -
  - Відгуки на книжку
  - Слова вдячності
  - Мистецтво мріяти
    - Передмова до тридцятої річниці видання книжки
    - Вступ
    - Частина I
      - Розділ 1. Ким ви себе вважаєте?
        -
        - Вправа 1: Ким ви себе вважаєте?
        - Ваш унікальний геній
        - Вправа 2: Ваша оригінальна сутність
        - Середовище
      - Розділ 2. Середовище, де виростають переможці
        -

- Вправа 3: Ким би ви могли стати
- Поза межами «фаталізму Фройда»

- Частина II
  - Розділ 3. Пошуки стилю
    -
    - Вправа 4: Я – колір
    - Вправа 5: Гра в приватного детектива
    - Вправа 6: Побачити себе очима інших
    - Ваш власний стиль у дії
    - Вправа 7: Двадцять улюблених занять
    - Репетиція вашого нового життя
    - Вправа 8: Ваше ідеальне середовище
    - Перетворення часу
    - Вправа 9: Ваш ідеальний день
    - Аналіз фантазії: повернення до джерел
  - Розділ 4. Пошуки мети
    -
    - Вибір мети
    - П’ять життів – як прожити їх усі
  - Розділ 5. Важкі часи, або Сила негативного мислення
    -
    - Сила негативного мислення
    - Скаржимося на самоті
    - Коли надто боляче, щоб сміятися
    - Вгору, Вниз – і вперед
- Частина III
  -
  - Розділ 6. Мозковий штурм
    -
    - Корисне прогулювання, або П’ять способів навчатися й заробляти, не вступаючи до університету
    - Техніка мозкового штурму
    - Етап 1: Літання у хмарах
    - Корекція: редагуємо ваш список
  - Розділ 7. Толока
    -

- Як організувати толоку
- Інформація
- Речі та матеріали
- Уміння та послуги, або Поєднуємо бізнес із задоволенням
- Гроші
- Контакти, зв’язки та свої люди: «я від Джо»
- Техніка безпеки

- Розділ 8. Працюємо з часом
-
- Як ви проводите час зараз: актуальні моделі
- Зобов’язання
- Ваша планувальна стіна

- Частина IV
- Розділ 9. Як упоратись зі страхом і перемогти: перша допомога
-
- Упізнайте свого ворога
- Сигнал виживання № 1: Підготуйтеся
- Сигнал виживання № 2: Знизьте власні стандарти – для початку
- Повторення важких часів: бійтеся на здоров’я
- Терапія дій
- Не бійтеся помилок
- Нагороджуйте себе
- Сигнал виживання № 3

- Розділ 10. Не-робіть-цього-самі
-
- Родини: перетворюємо опір на підтримку
- Система товаришування: об’єднуємося в команди успіху

- Розділ 11. Рухаємося далі
-
- Нарада з планування недільного вечора
- Щоденний розпорядок

- Епілог

- Про авторку

- notes
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7
  - 8
  - 9
  - 10
  - 11
  - 12
  - 13
  - 14
  - 15
  - 16
  - 17
  - 18
  - 19
  - 20
  - 21
  - 22
  - 23
  - 24
  - 25
  - 26
  - 27
  - 28
  - 29
  - 30
  - 31
  - 32
  - 33
  - 34
  - 35
  - 36

- 37
- 38
- 39
- 40
- 41
- 42
- 43
- 44
- 45
- 46
- 47
- 48
- 49
- 50
- 51
- 52
- 53
- 54

Барбара Шер, Енні Ґоттліб
Мистецтво мріяти
Як отримати те, чого насправді бажаєш

© Barbara Sher, 1979
© Hemiro Ltd, видання українською мовою, 2016
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2016

Відгуки на книжку

Одна з найсумніших фраз у світі звучить так: «О, припини це – будь реалістом!» Проте найкраще, що є в цьому світі, створене аж ніяк не реалістами. Воно є результатом праці тих сміливців, які наважилися пильно придивитися до своїх бажань і дати їм коней у дорогу… У мене є кілька примірників «Мистецтва мріяти». Книжка була дуже популярною… Нещодавно я згадав її у своєму «Парашуті»!

Річард Нельсон Боллс, автор книжки «Якого кольору ваш парашут?»

Чудова книжка! Супутник, провідник, що є результатом праці людини, яка має багату уяву та наділена даром передбачення!

Джуді Коллінз

Найсміливіший та найоригінальніший посібник із самовдосконалення, що є зараз на ринку. Ця енергійна, весела та практична книжка обов’язково допоможе тим, хто, здається, на якийсь час забув про своє справжнє призначення в цьому світі.

Журнал «New Age»

Дякую за «Мистецтво мріяти». Я прочитав усю книжку за вихідні й повернувся зараз, аби зробити чудові вправи… Я завжди сподівався, що хтось візьме на себе відповідальність і передасть словами те, чого я прагну, чого справді хочу. Крок за кроком ви провели мене туди, де туман розсіявся і я чітко побачив свою мету.

Престон С., Де-Мойн, Айова

Сповнена мудрості, співчуття та прагматизму. Написана справжнім експертом для людей будь-якого віку, які серйозно прагнуть чогось у своєму житті.

Теодор Ісаак Рубін, доктор медицини

Моя родина постійно підкидала мені всілякі книжки з самовдосконалення, і можу сказати, що «Мистецтво мріяти» – перша книжка з цієї серії, яка мене зачепила. Мені подобається ваш практичний підхід, особистісно орієнтований спосіб планування, але насамперед – ваше переконання, що самого лише позитивного мислення замало. Яке полегшення! Гаразд, нарешті я готовий слухати. Дякую.

Джеймс М., Даллас, Техас

Я не дуже вправний у словах, але дійсно хочу подякувати вам і сказати, як ваші слова сильно допомогли мені. Ця книжка – єдина, яка дозволила мені позбутися відчуття безвиході та пригніченості. У мене були мрії, але вони здавалися такими нереальними, що я продовжував ходити колами, фактично тупцюючи на одному місці. Уперше я роблю крок за кроком і кожного дня наближаюся до мети, отримуючи насолоду від життя, якого хочу.

Воллес С., Фресно, Каліфорнія

Маю сказати, що «Мистецтво мріяти» мене врятувало. Я знаю, що це звучить драматично, але мені подобається ця книжка, кожна фраза, кожне речення, кожен знак оклику! Я не можу до кінця висловити свою подяку за те, що ви її написали. Дивовижно, які зміни відбуваються всередині вас, коли ви бачите, як це розумно – просто дати волю прагненню отримати те, чого справді бажаєте, яким би нереалістичним воно не здавалося, а далі – працювати над цим за допомогою вашої смішної блок-схеми та написаного від руки розкладу! Так, на заводах будують у подібний спосіб кораблі й літаки, і коли я про це подумала, зрозуміла, що ви праві. Я здатна

була так само побудувати своє ідеальне життя. І я це зробила.

Г. К., Мічиґан

Дякую за те, що показали мені «як», Барбаро. Шість років тому, пропрацювавши вісімнадцять років секретаркою, я прочитала вашу книжку й вирішила стати вчителькою. Це завжди було моєю мрією, але я так і не закінчила коледжу й думала, що вже ніколи цього не зроблю. Я завжди була невпевнена в собі, але дослухалася до ваших слів і почала навчати до того, як продовжила освіту! Я зголосилася працювати помічником людини, котра викладала англійську іноземцям, і мені це страшенно сподобалося. Я подала документи до коледжу і в сорок шість років отримала бакалаврський ступінь. А два роки тому почала працювати на півставки, гордо зайшовши до «справжнього» класу – мені здалося, що я повернулася додому… Кожного разу, почуваючись невпевнено, я знову беру до рук «Мистецтво мріяти», і все стає на свої місця. Говорити про мрію легко, а от зважитися дійсно спробувати її втілити – важко. Ваші слова стали для мене наче провідником у дикій глушині.

Бонні Дж., Каліфорнія

Я 47-річна жінка, яка ніколи не була одружена і до сорока років жила для інших… Я зробила успішну кар’єру й забезпечила себе фінансово, працюючи у великій корпорації, що, однак, мало мене втішало. Я навіть ненавиділа свій шикарний будинок (щоправда, іноді він мені подобався). Після того як у сорок років мене скоротили, моє життя нарешті почало належати мені самій. За допомогою «Мистецтва мріяти», прибутку від продажу будинку та бонусних програм авіакомпаній, що заохочують пасажирів, які часто користуються їхніми послугами, я робила все, чого мені хотілося, – подорожувала пішки по Непалу, тренувалася бігати на Гаваях, отримала магістерський ступінь, займалася дайвінгом на Фіджі й народила дитину, коли мені було сорок три! Тепер я на півставки викладаю в коледжі та приділяю

решту свого часу тому, що люблю найбільше у світі, – піклуванню про свою донечку.

С. М., Північна Кароліна

Керуючись вашими книжками, я трохи більш ніж за три роки досягла своєї мети – стала туристичним гідом і організовую тури Європою. Найважливіше, що дали мені ваші поради, – це здатність продовжувати рухатися вперед та вміння забезпечити собі якомога більше контактів із людьми, котрі могли б мені допомогти. Дякую вам за такі корисні книжки, які дозволили мені розробити цілком реальний план дій, котрий привів мене до того, що я маю зараз, та виявити перешкоди, які заважають досягненню наших життєвих цілей.

Т. Б., Каліфорнія

Якби не «Мистецтво мріяти», цілком імовірно, я б досі працював до півночі, отримуючи копійки та не усвідомлюючи хибності своїх мотивів. Тепер я ходжу на роботу пішки, закінчую о п’ятій вечора та йду на навчання. Я почуваюся надзвичайно щасливим і дуже задоволеним. Велике вам спасибі, пані Шер.

В. С., Нью-Йорк

Я сподіваюся, ви не образитеся на цю фамільярність, але для мене ви наче давня й близька подруга… Десь у тридцять років, одразу після розлучення, я прочитала «Мистецтво мріяти», яке змінило моє життя. Замість того щоб шукати рольову модель, я вирішила стати нею. Я рекомендувала цей твір людям, купляла їм примірники й давала почитати свою книжку багатьом іншим. Я знаю, що декому вона допомогла. Про всіх мені невідомо, але ваші ідеї такі розумні, розсудливі та оригінальні, що мені завжди здавалося: це одна з найкращих справ, що я можу зробити для людей. Я просто хотіла подякувати вам і розповісти, який позитивний вплив ви мали на моє життя упродовж багатьох років.

Аніта Л., Колорадо

Слова вдячності

Присвячується моїй мамі, яка завжди в мене вірила

Оскільки я завжди намагалася бути гарною людиною, доля подарувала мені зустріч саме з тими, хто міг допомогти викласти мої ідеї в книжці. Це Рода Вейр, мій агент, Енні Ґоттліб, мій співавтор, Аманда Вейл, редактор, та Полетт Лундквіст, яка виконувала роботу за нас двох, працюючи в офісі. Вони найкраща команда, про яку можна тільки мріяти. Без них цієї книжки не було б.

Також я не можу не згадати цих чоловіків: Джона, який підтримував мене та змушував іти вперед, коли робити це було тяжко, Денні, Метью та Фредді, які завжди пишалися мною (і на котрих хоч якось трималося господарство всі ці десять років), та мого тата, який навчив мене бути людиною, котра вірить у себе й не здається. Без них не було б ніякої Барбари.

Барбара Шер

Особливо я вдячна своїм бабусям, які подарували мені талант і любов до слова: Енн Пріскіл Стерн, котра навчила мене читати, та покійній Дороті Куг Ґоттліб, від якої я успадкувала свою пристрасть до книжок.

Також висловлюю подяку Жакові Сандулеску, Маргарет Вебб, Ґіті, Гаррі та Джин Ґоттлібам, Дж. Барнсу та Міні Кріч.

Енні Ґоттліб

Мистецтво мріяти
Як отримати те, чого насправді бажаєш

Передмова до тридцятої річниці видання книжки

Важко повірити, що минуло тридцять років із того дня, як я тримала в руках свою першу книжку, вдивляючись у слова «Мистецтво мріяти» на обкладинці та своє ім’я прямо під ними. Моє життя тоді не змінилося, принаймні спочатку. Я була самотньою матір’ю двох синів і так само тяжко працювала, як і впродовж попередніх десяти років. Я ледве зводила кінці з кінцями, не кажучи вже про те, що мені було майже сорок п’ять, а в 1979 році це означало для будь-кого, а особливо жінки, що людина трохи застара, аби розпочинати щось нове.

Однак того дня я почувалася Попелюшкою на балу, адже стала письменницею, твори якої друкують! Це було наче уві сні. Я завжди в душі боялася, що пройду дорогою життя, а ніхто цього навіть не помітить. Тепер моїм страхам настав кінець: після мене залишиться щось на згадку. Я написала книжку й упевнена, що непогану, бо вона ґрунтується на досвіді ретельно та дбайливо розроблених семінарів, котрі я проводила майже три роки. Я знаю, що вони справді зарадили багатьом людям, адже на власні очі бачила, як ті люди використовували мої прийоми, аби допомогти одне одному втілити в життя найнеймовірніші мрії: відкрити власний маленький бізнес; знайти шляхи поставити свої п’єси на сценах нью-йоркських театрів; усиновити дитину; отримати гранти, щоб мати змогу подорожувати Аппалачами, фотографуючи дітей; вступити на юридичний факультет й успішно його закінчити. Ці мрії були такими ж унікальними, як і ті, хто прагнув їхнього здійснення.

Я сподівалася, що «Мистецтво мріяти» допоможе людям так само, як мої семінари, але не була впевнена, що це можливе. Я записувала на плівку всі свої заняття (а оскільки кожен дводенний семінар тривав загалом дванадцять годин, для цього знадобилася чимала купа аудіокасет), бо знала, що вони того варті: я змогла точно відтворити в книжці думки та почуття учасників цих тренінгів. Але під час семінарів люди працювали пліч-о-пліч, у команді, тому я сумнівалася, чи матиме книжка той самий ефект.

Довго хвилюватися мені не довелось.

За кілька тижнів після виходу у світ «Мистецтва мріяти» мені почали надходити листи – написані від руки, у простеньких конвертах із

дбайливо приклеєними марками. Спочатку – по кілька листів кожного тижня, а далі – усе більше й більше, аж за півроку я почала складати їх у картонні коробки та зберігати в комірчині. Читачі писали, щоб подякувати за те, що мої поради практичні й конкретні, що я розумію реальні проблеми їхнього життя та допомагаю їм чітко визначити свої мрії. Вони оцінили той факт, що я передбачила їхні страхи та негатив, які очікували їх на шляху до мрії, і їм сподобалася ідея «сеансів скарг та нарікань», які я порадила проводити в таких випадках.

Деякі люди зрозуміли, що основою «Мистецтва мріяти» стали семінари, і протягом року збиралися з друзями, аби разом читати книжку та втілювати крок за кроком свої мрії. Дехто розповів мені, що «Мистецтво мріяти» було в обов'язковому списку літератури певних дисциплін, які вони вивчали в коледжі. Хтось хотів домовитись про тренінг із проведення семінарів «команд успіху», заснованих на використанні моєї книжки. Більшість, звісно, читали її самостійно, наголошуючи при цьому, що тепер не почуваються самотніми. Своїми листами вони запросили мене у своє життя, адже хотіли повідомити, що завдяки «Мистецтву мріяти» їх нарешті помітили, зрозуміли та належно оцінили. Я ніколи нічого подібного не відчувала.

Минуло тридцять років, а я досі знаходжу в поштовій скриньці листи з подякою від людей, які перечитали книжку через багато років і вирішили написати, аби я знала, що вона допомогла їм знову й знову. Я отримую відгуки навіть від їхніх дорослих дітей!

Зараз у мене залишилося кілька листів із тих, які надсилали мені поштою протягом перших років. Я також зберігаю деякі електронні повідомлення, котрі продовжують надходити майже щодня. Але скільки б листів я не отримувала, для мене досі велика честь і задоволення їх читати, і я намагаюсь особисто відповісти на стільки з них, на скільки можу.

«Мистецтво мріяти» мало також комерційний успіх. Книжку ніколи не припиняли друкувати з того часу, як я вперше тримала її в руках у 1979 році. Видавці з радістю дивилися на мої нові рукописи та опублікували ще кілька книжок, доля яких також склалася досить вдало.

Завдяки «Мистецтву мріяти» я стала «кимось». Журналісти зверталися по дозвіл процитувати мене у своїх статтях. Сотні разів мене запрошували виступати перед зовсім різними аудиторіями – від персоналу корпорацій, які входять до списку 100 найуспішніших

компаній США за версією журналу «Fortune», та міжнародних фірм із працевлаштування штатно скорочених працівників – до батьків, які є прихильниками методики «анскулінгу»[1], та обдарованих дітей у сільських школах. Я виступала в Сполучених Штатах, Канаді, Австралії, Західній Європі, навіть у країнах, які щойно позбулися «залізної завіси» й хотіли знову навчитися мріяти.

На цей момент я вже створила п’ять спеціальних випусків телешоу, які вийшли в ефір на каналах громадського телебачення, і не планую на цьому зупинятись. Інколи люди впізнають мене в аеропортах, що мене дуже дивує, бо зазвичай я прилітаю з-за кордону втомлена, зі скуйовдженим волоссям, ще й із песиком на руках. Я зовсім не схожа на знаменитість, тож люди й не ставляться до мене як до недосяжної зірки: вони розмовляють зі мною так, ніби ми знаємо одне одного сто років, і це подобається мені найбільше.

«Мистецтво мріяти» перевершило всі мої сподівання з точки зору реалізації особистих душевних прагнень. Мені справді випала унікальна можливість допомагати людям утілювати свої мрії, запропонувавши їм практичні та ефективні методи досягнення мети – навіть якщо вони ще не знають, у чому полягає їхня мета, не можуть зважитися повірити в себе або не здатні бути постійно налаштованими на позитив. Я даю їм шанс посміятися зі свого негативного світовідчуття й показую, що вони від народження наділені всім необхідним, аби створити життя, якого прагнуть. Я також доводжу, що ізоляція вбиває мрії і що підтримка друзів значно важливіша, ніж будь-які позитивні налаштування.

На сьогодні моє послання, уперше сформульоване в «Мистецтві мріяти», знайшло відгук у душах мільйонів людей. Завдяки цьому я можу вже кілька десятиліть заробляти на життя, займаючись улюбленою справою. Як і кожна людина, я буваю в піднесеному настрої і в поганому, але мені ніколи не ставало нудно. Ані на мить! Саме тому тридцять років пролетіли так непомітно.

І все це почалося з книжки, яку ви зараз тримаєте в руках. Я щиро сподіваюся, що «Мистецтво мріяти» стане для вас, як і для мене, стартом діяльного, сповненого сенсу життя. Навіть більше, я вірю, що книжка також надихне вас допомогти іншим людям утілити їхні мрії. Це те, що зробить мене найщасливішою.

Вступ

Мета цієї книжки – зробити вас переможцем.

Не Вінсом Ломбарді[2], який під'юджував своїх гравців закликами: «Ідіть і розтопчіть їх там усіх!» – звісно, якщо саме це не є вашим заповітним бажанням. Але я не вірю в подібну тактику. Не думаю, що комусь із нас дійсно сподобається розтоптати суперників і самотньо стояти на уявній вершині. Це лише примарна нагорода для тих, кому свого часу не пояснили, *що таке* справжня перемога. У мене є власне визначення, дуже просте й радикальне.

На мою думку, перемогти – це отримати те, чого хочеш. Не те, чого хотіли для вас тато й мама, не те, що є для вас цілком досяжною метою в цьому світі, а саме те, чого *ви хочете*, – ваші бажання, фантазії та мрії. Людина може вважати себе переможцем, коли любить своє життя, кожного ранку прокидається, радіючи новому дню, і робить те, що їй подобається, навіть якщо іноді трохи нервує чи боїться.

Усе це про вас? Якщо ні, то що треба змінити, аби стати переможцем? Що є вашою заповітною мрією? Можливо, жити тихим, спокійним життям на власній фермі у два гектари чи гордо виходити з величезного «роллс-ройса» під спалахи камер? Фотографувати носорогів в Африці чи стати віце-президентом компанії, де ви зараз працюєте на дрібній посаді; усиновити дитину або зняти фільм; розпочати власну бухгалтерську справу чи навчитися грати на роялі; відкрити театр із рестораном або отримати ліцензію пілота? Ваша мрія так само унікальна, як ви. Однак якою б вона не була – грандіозною чи скромною, фантастичною чи реальною, далекою, як місяць на небі, чи зовсім близькою – я хочу, щоб просто зараз ви почали сприймати її дуже-дуже серйозно.

Хоча багатьох із нас завжди вчили, що мрії – то щось несерйозне, поверхове, насправді це зовсім не так. Це не розкіш, яка може зачекати, поки ви подбаєте про всі «серйозні» справи в житті. Це необхідність. *Те, чого ви хочете, – це те, що вам потрібне.* Ваша заповітна мрія випливає із самісінької вашої сутності й містить життєво важливу інформацію про те, хто ви є і ким можете стати. Ви повинні плекати її. Ви маєте її поважати. Насамперед – вона повинна у вас бути.

І вам це до снаги.

Зачекайте хвилинку! Десь ви це вже чули. Якщо ви схожі на мене, самих тільки слів: «Ви це можете! Вам це до снаги!» – достатньо, аби у вашій голові пролунав тривожний дзвіночок. «Востаннє, коли я на це купився, переламав собі всі кісточки! Світ такий жорстокий, а я далеко не в найкращій формі, аби його підкорювати. Не думаю, що знову готовий до всіх цих експериментів, пов’язаних із позитивним мисленням. Можливо, *ви* можете це зробити. Я ж зі свого власного сумного досвіду знаю, що мені це не під силу».

Розчарувавшись у купі книжок та програм, які обіцяли мені десять простих кроків до самоповаги, самодисципліни, сили волі й позитивних налаштувань, я цілком упевнено можу стверджувати, що ця книжка – інакша. Я написала її для таких людей, як сама. Людей, котрі народилися без видатних здібностей і втратили надію їх виявити чи розвинути. Ви можете з наполегливістю й завзяттям домагатися своєї мети? Я – ні. Ще не було такої «дієти» – фізичної, емоційної чи фінансової, – яку я б не кинула до середи, розпочавши її в понеділок. Самодисципліна? Одного разу я виходила вранці на пробіжку. Десь так років із чотири тому. Упевненість у собі? Вона переповнювала мене після відвідання десятка семінарів із досягнення успіху, однак безслідно зникала за три дні. Я майстер із відкладання справ на потім. Наприклад, цілком природно для мене дивитися старі фільми пізно ввечері, коли треба робити щось важливе. Мої позитивні налаштування неминуче змінюються періодами зневіри. Як сказав один мій доброзичливий, але, м’яко кажучи, не дуже тактовний друг: «Барбаро, якщо ти це можеш зробити, будь-хто зможе».

І я зробила.

Я приземлилася в Нью-Йорку одинадцять років тому без копійки за душею, розлучена, з двома маленькими дітьми та зі ступенем бакалавра антропології. (Посміхаєтесь? Значить, ви в курсі, яка користь від цього ступеня.) Ми мусили жити на державну допомогу, поки я шукала роботу. Але, на щастя, я знайшла те, що мені подобалося, – працю з людьми, а не паперами. Упродовж наступних десяти років я розпочала дві власні прибуткові справи й успішно керувала ними, написала дві книжки та навчальний посібник для своїх семінарів, а також виростила двох здорових і милих хлопчиків. (А ще схудла майже на десять кілограмів. І навіть кинула палити. Двічі.) І при цьому нітрохи не просунулася на шляху самовдосконалення. Я все ще не можу

зосередитися на чомусь одному та постійно відволікаюсь. У мене частенько жахливий настрій. Але я сама всього досягла й люблю своє життя навіть у ті дні, коли ненавиджу себе. За моїм власним визначенням, я переможець. А отже, ви також можете ним стати.

Як?

До цього коротенького слова я ставлюся з такою ж повагою, як голодний до хліба. Якби десять років тому якась добра душа чітко пояснила мені, як утілити мої мрії, замість того щоб просто ласкаво запевняти, що це взагалі можливо, я б не змарнувала стільки дорогоцінного часу й не мучилася. Намагаючись вірити в себе й змінювати свої погані звички, я неминуче зазнавала невдач і звинувачувала себе. Усе це тривало доти, доки я не покинула марних спроб самовдосконалення й не розробила набір допоміжних засобів, який би в будь-якому разі працював на мене (тому що я не збиралася залишити цей світ, не отримавши того, чого хочу, байдуже, заслуговую я на це чи ні). Саме тоді я натрапила на справжній ключ до таємниці, що є основою успіху в житті людини. Це не міфічні гени супергероя чи сталева щелепа. Це щось значно простіше. Це ноу-хау та підтримка.

Аби почати створювати життя, якого ви хочете, вам не потрібні мантри, самонавіювання, програми загартовування характеру або нова зубна паста. Зате вам точно потрібні практичні методи для розв’язання проблем, планування й отримання матеріалів, умінь, інформації та контактів. (Див. розділи 6, 7 та 8 частини «Як спланувати шлях до мети».) Вам потрібні розумні й практичні стратегії для того, аби впоратися з такими людськими почуттями та слабкостями, як страх, депресія чи лінощі, котрі нікуди не зникнуть. (Див. розділ 5 «Важкі часи, або Сила негативного мислення» і розділ 9 «Як упоратись зі страхом і перемогти: перша допомога».) Також вам потрібно знати способи, як пережити тимчасові емоційні бурі в стосунках із близькими, що можуть бути викликані змінами у вашому житті, – і при цьому отримати додаткову емоційну підтримку, необхідну для того, щоб зважитися на ризик. (Див. розділ 10 «Не-робіть-цього-самі».)

Щойно я прокоментувала ту частину «Мистецтва мріяти», яка стосується вмінь досягти мети. Ці вміння ґрунтуються на потребах та можливостях людини як вона є, а не тієї, якою вона має бути. Мені довелося з’ясувати все це самій, методом спроб та помилок. Думаю, вам не слід іти таким самим важким шляхом. Тому я поділюся з вами

результатами свого експерименту – прийомами, що вже апробовані тисячами людей, які використали їх у командах успіху, аби втілити свої мрії – від розведення коней на власних ранчо до виготовлення книжкових палітурок ручної роботи, від хорового співу до проектування міст, від мрії стати дитячим письменником до продажу акцій великих компаній. Уся друга половина цієї книжки є детальною відповіддю на питання «Як?» Усе, що я збираюся сказати вам просто зараз, – це те, що вам не треба змінюватись, оскільки, по-перше, це неможливо, а по-друге, з вами й так усе гаразд. За допомогою лише олівця й паперу, власної уяви, а також вашої родини та друзів ви зможете створити систему життєзабезпечення, яка виконає за вас більшу частину важкої роботи й дасть вам можливість діяти якнайбільш ефективно.

Але спочатку, звісно, вам потрібно знати, чого ви хочете.

Уся перша частина книжки стосується ваших бажань. На відміну від утілення мрій у реальність, що потребує конкретних практичних умінь, як інженерія чи теслярська справа, мистецтво бажати не вимагає оволодіння чи вивчення. Це природна здатність людини, як уміння літати в птахів. Лише дозвольте своїй спраглій уяві злетіти – і жодні додаткові знання не потрібні. Однак цілком імовірно, що дечого, навпаки, доведеться позбутися: могутнього культурного прокляття, яке повторює: «Це неможливо», а також важкого тягаря зневіри, що може бути результатом невдалих попередніх спроб. Оскільки багатьом із нас ніколи не розповідали, як утілити свої мрії, після кількох таких марних намагань ми дійшли висновку, що це неможливо або принаймні неймовірно складно. Тож, спустивши очі долу, ми зосередилися на тих речах, які, на нашу думку, здатні отримати. Проте цікаво, що правила мистецтва мріяти не спрацюють у випадку, якщо ви не відкриєте своїх найзаповітніших бажань та найамбітніших прагнень. Тактики й стратегії відповідають на питання, *як* досягти мети, а наші бажання при цьому – це вкрай важливе *навіщо,* тобто джерело живлення, що рухає весь цей механізм.

У нашій мові чимало висловів, які переконують нас, ніби бажання – щось нереалістичне та безплідне: «самого бажання замало», «місяць із неба забажати», «порожні фантазії», «невиправний мрійник». Це нісенітниці! Бажання та мрії – основа всіх людських починань. Дивіться: людина протягом століть марила Місяцем – і у XX столітті ми таки потрапили туди. Ось що може зробити *бажання* + *уміння* – воно

може змінити реальність. Справді, самого тільки бажання недостатньо. Пара без постійної роботи двигуна розсіюється дуже швидко. Але вміння без бажання – ніби холодний і порожній двигун, який не буде рухатися. Якщо ви колись відчули, що вам важко робити певні речі, зупиніться й подумайте, що саме було для вас складним: друкувати? копати рівчаки? мити підлогу? Ви можете все це робити, якщо є така необхідність, але надзвичайно важко вкласти душу в таку діяльність і присвятити їй усе своє життя.

У нашому суспільстві дуже багато працьовитих, відповідальних людей, котрі дійсно знають, *як* досягти результату в певній справі, але ніколи не почувалися достатньо вільними, аби дослідити себе та з'ясувати, *що* б вони хотіли робити. Якщо ви один із них, перша частина книжки стане для вас одкровенням. Вона покаже, як і чому ви могли втратити зв'язок зі своїми мріями, та дасть можливість виконати прості й приємні вправи для того, щоб наново їх відкрити. Далі вона допоможе вам сформувати конкретну мету на основі того, що ви любите. А це, до речі, аж ніяк не можна вважати нереалістичним чи безвідповідальним. Насправді робити те, що вам найбільше до душі, – це ніби знайти нафту та приєднатися до могутнього джерела енергії, яке піднесе вас до вершин успіху.

З іншого боку, якщо ви взяли до рук цю книжку вже знаючи, чого хочете, і просто шукаєте чіткі інструкції щодо того, як цього досягти, у вас може виникнути спокуса взагалі пропустити першу частину. Проте я вам раджу все-таки знайти час і в будь-якому разі прочитати розділи, у яких ідеться про бажання. Ця частина книжки допоможе визначити ваші цілі якнайчіткіше – а отже, половину битви за їх досягнення вже буде виграно. І я обіцяю: це суттєво розширить ваші уявлення про те, чого можливо досягти впродовж одного людського життя.

Відомий психотерапевт Ролло Мей одного разу написав книжку під назвою «Любов і воля». Моя книжка – про любов і вміння, що є двома життєво важливими складниками справжнього успіху. У цьому випадку – вашого.

Частина I
Плекання людського генія

Розділ 1. Ким ви себе вважаєте?

Ким ви себе вважаєте?

Це дуже цікаве питання. Або ж воно могло б бути цікавим, якби люди, котрі ставили його вам у дитинстві чи юності, справді очікували на серйозну, вдумливу відповідь. На жаль, їм узагалі не були потрібні відповіді. У них вони вже були. Ось що вони, наприклад, говорили:

«За кого ти себе маєш? Сару Бернар? Зніми цю шаль негайно та вимий посуд!» *Або:*

«Хто ти, по-твоєму? Чарльз Дарвін? Прибери цю огидну черепаху з обіднього столу та йди робити математику». *Або:*

«Ти – космонавт? Науковець, як Марія Кюрі? Кінозірка? За кого ти взагалі себе маєш?»

Знайома ситуація, так? Більшість із нас колись чули це питання в дитинстві – зазвичай у певний вразливий момент, коли ми наважувалися на здійснення якоїсь милої нашому серцю мрії, прагнення або задуму. Але уявіть, що ці слова говорять вам із зацікавленням, щиро, відкрито, а не тим уїдливим, зневажливим тоном, який навіки закарбувався в нашій пам’яті.

Хочу запропонувати простий експеримент. Я поставлю вам це питання знову, тільки цього разу *спробуйте почути його як справжнє*, тобто таке, що дійсно потребує відповіді. Ким ви себе вважаєте? Хто ви, на вашу думку?

Вправа 1: Ким ви себе вважаєте?

Візьміть чистий аркуш паперу (ми будемо використовувати багато паперу в цій книжці, адже він є опорою всього життя) і кількома реченнями, але не більш ніж на півсторінки, спробуйте дати відповідь на питання: «Хто ви, на вашу думку?» Мене справді цікавить відповідь. Що ви вважаєте чотирма або п’ятьма найприкметнішими

характеристиками, які визначають вашу особистість? Немає правильних чи неправильних відповідей, є лиш одне правило: не думайте надто довго й глибоко. Занотуйте перші та найпевніші речі, які спадають на думку й говорять: «Це я».

Тепер подивіться на свою відповідь. Я більш ніж на 50 відсотків упевнена, що ви написали щось на зразок:

«Мені 28. Я католичка, незаміжня, працюю секретаркою у фірмі електроніки й мешкаю в Баффало». *Або:*

«Зріст – 178 см, вага – 80 кг. Чорне волосся, карі очі, італієць, колишній футболіст, голосую за демократів, ветеран В'єтнаму, продавець електроприладів». *Або:*

«Колишня вчителька, заміжня за коханим чоловіком; маю ступінь доктора медицини і є мамою трьох чудових дітей: Марті, 13 років, Джиммі, 8 та Еліс, 5 з половиною років». *Або:*

«Афроамериканець, народився в Детройті, найстарший із п'яти дітей. Батько працював у корпорації „Дженерал Моторз". Маю ступінь бакалавра університету Вейна, штат Мічиґан. Програміст. Наступного літа одружуюся зі своєю коханою, яку зустрів ще в школі».

Усі варіанти на кшталт: «ким я працюю, де мешкаю, одружений / неодружений, заробляю гроші чи ні, я мати стількох дітей, до якої церкви я належу, де навчаюся тощо» – це звичайні речі, які ми розповідаємо одне одному при зустрічі. Обмінявшись цією життєво важливою інформацією, відомостями про рід занять та «географічного» характеру, ми думаємо, що повідомили основне про себе й тепер знаємо одне одного.

Що ж, ми помиляємося.

Без жодного сумніву, усі ці речі важливі в житті кожного. По суті, вони зазвичай і формують наше життя. Це досвід, історія, життєві ролі, стосунки, засоби до існування, уміння та навички. Деякі з них є нашим вибором. Деякі, зокрема й ті, які ми називаємо вибором, – це насправді компроміс. Деякі – взагалі випадковість.

І жодні з них не є нашою ідентичністю.

Можливо, вас це здивує, але якби я сіла поряд із вами, аби допомогти обрати мету й накреслити схему життя, яке б ідеально вам підходило, то не питала би про жоден із цих фактів. Мене б не цікавило, чим ви заробляєте на життя, якби ви справді не захоплювалися своєю роботою. Не запитувала б і про речі, які є типовими складниками будь-

якого резюме: ваше походження, досвід, уміння. Надто вже часто ми кваліфіковано виконуємо те, чого насправді ніколи не обирали, а лише змушені це робити (як-от друкувати чи мити підлогу – це були мої вміння), але не те, що дійсно любимо.

Коли треба обрати справу, яку ми могли б виконувати з радістю й завзяттям, ту сферу, де мали б можливість досягти приголомшливого успіху, повсякденні навички не тільки не мають значення – вони можуть навіть заважати, хіба що ви здатні чітко відвести їм другорядну роль у своїй системі цінностей. Я хочу, аби на якусь мить ви взагалі забули про них.

Що?

Так-так. І просто зараз я хочу, щоб ви забули про роботу (хіба тільки ви її любите), родину (навіть попри те, що ви її любите), ваші обов'язки, освіту – усі речі, які нібито складають вашу «реальність» та «особистість». Не хвилюйтеся. Вони нікуди не зникнуть. Я знаю, що вони важливі для вас. Деякі з них необхідні, дорогі. Однак вони – це не ви. А зараз усе має бути зосереджене тільки на вас.

Що ви любите – ось головне питання, яке мене цікавить.

Можливо, ви здатні відповісти на нього, а можливо, й ні. Якщо так, це може бути ваша робота, хобі, спорт, або улюблений спосіб провести дозвілля (сходити в кіно, наприклад), або те, про що ви завжди любили читати, або ж предмет, який хотіли колись вивчати в школі, або просто щось, від чого у вас перехоплює подих, але про що ви знаєте дуже мало.

Цілком імовірно, що у вас кілька таких захоплень. І що б це не було – гра на гітарі, бридж, спостереження за птахами, шиття, ринок цінних паперів, історія Індії, – завжди існує дуже-дуже вагома причина, чому ви це любите. Кожне з них – це ключ до чогось важливого всередині вас: *таланту, здібності, унікального світогляду*. Можливо, ви й не усвідомлюєте цього. У вас щось на зразок амнезії. І ця амнезія може бути такою всеосяжною, що ви вже навіть не впевнені, що саме любите. *Однак – це ви!*

Це ваша індивідуальність, ваша сутність.

І навіть більше. Тому що відповідь на питання «хто ви є» не може бути пасивною й статичною і не зазнавати змін. Це, за словами одного філософа, життєво важливий проект, який слід розгортати й утілювати впродовж усього свого земного шляху. Цей унікальний візерунок талантів і здібностей, схований серед речей, які ми любимо, є мапою

нашої життєвої стежки.

Чи вирушали ви колись на пошуки скарбів у дитинстві або читали оповідання Едґара По «Золотий жук»? Тоді ви знаєте, що перший крок, який маєте зробити, аби відшукати скарб, – це знайти мапу. Вона може бути схована, розірвана навпіл чи на дрібні шматочки, але ваше завдання – знайти її й скласти наново, як пазл. Це те, що ми будемо робити для вас у першій частині книжки.

Дороговкази до вашої життєвої стежки не втрачено навіки. Вони тільки розкидані всюди або приховані – деякі, щоправда, прямо перед носом, на видноті. Їх треба зібрати докупи й ретельно вивчити, доки ви не почнете усвідомлювати, як побудувати життя, що справді вам підходить, життя, яке змусить вас прокидатися зранку та схоплюватися з ліжка назустріч новому дню, можливо, і відчувати іноді страх, але завжди бути сповненим ентузіазму.

Якщо вам бракує енергії, постійно хочеться спати й ви часто ледве волочите ноги, імовірно, причина криється не в нестачі вітамінів чи низькому рівні цукру в крові. А в тому, що ви не знайшли свого життєвого призначення. Ви впізнаєте власну стежку, як тільки зробите нею перші кроки, тому що раптово відчуєте всю потрібну вам енергію та ідеї для нових звершень.

Це частина таємниці всіх справді успішних людей: вони знайшли свій шлях. Їм також пощастило мати певні особливі вміння для реалізації власних задумів. Це дуже важливо, і про це ми поговоримо в другій частині книжки – я поясню вам, як оволодіти такими вміннями. Але спочатку ви маєте звільнити свою оригінальність та драйв, і єдиний шлях зробити це – знайти свою стежку. Вона єдина, яка справді захопить вас. І скарбом наприкінці шляху стане успіх.

Просто зараз хочу попросити вас зробити дещо символічне. Візьміть той аркуш, на якому ви відповідали на питання: «Ким ви себе вважаєте?» Прогляньте його ще раз. А тепер *зібгайте його й викиньте в кошик для сміття*.

Це єдиний папірець, із яким я прошу так учинити, а, як я вже згадувала, вам доведеться писати на великій кількості аркушів у процесі нашої роботи. Хіба, можливо, ви схочете зберегти цей папірець як сувенір. Він буде промовистим першим елементом картинки під назвою «До і після». Назвіть його символом неправильних уявлень. Адже, якщо ви схожі на більшість людей, ви зовсім не той, за кого себе маєте.

Хто ж ви насправді?

Ви забули, хоча й знали колись, коли були ще зовсім маленькою дитиною. Отже, настав час розпочати пошуки втраченої мапи скарбу ваших талантів. А шукати ми будемо, повернувшись до п’яти безцінних і таємничих років вашого життя, які є найважливішим періодом пізнання для кожного.

Я скажу вам, ким ви тоді були.

Ви були генієм.

Ваш унікальний геній

Зараз ви, мабуть, смієтесь, але я кажу це абсолютно серйозно. Мені байдуже, чого ви досягли в житті або який у вас коефіцієнт інтелекту – ви народилися з вашим власним унікальним генієм. І я вживаю це слово в його прямісінькому значенні. Не *геній* із малої літери – на противагу Альбертові Ейнштейну. А справжній *Геній – схожий* на Ейнштейна.

Ми наділяємо почесним титулом «геній» лише тих рідкісних людей, котрі, на нашу думку, народилися з якоюсь таємничою додатковою рисою чи талантом: видатним розумом, оригінальним поглядом на світ чи надзвичайною рішучістю. І ми переконані, що ця «додаткова риса» не може не виявити себе з неймовірною силою, здатною побороти найскладніші обставини. Погляньте на Моцарта. Він народився ніби сповнений музики. Ще один визнаний геній – Пікассо, який, за словами скульптора Луїзи Невельсон, «малював, наче янгол у колисці». Оце справжні генії, а не ми з вами. Або принаймні так можна стверджувати, орієнтуючись на традиційні стандарти.

Гаразд, візьмімо три критерії, які я назвала, визначаючи генія: видатний розум, оригінальний погляд на світ, надзвичайна рішучість – і подивімося, чи мали ви їх у віці двох років.

«Видатний розум» досить складно визначити. Уже з’ясовано, що тест на визначення коефіцієнта інтелекту не такий уже й надійний. Але навіть якби можна було застосувати його цілком ефективно, він вимірює лише дуже вузьку сферу знань та вмінь. Тому доречніше вважати «видатний розум» особливим випадком «оригінального погляду на світ» – інтелектуального погляду, на відміну від художнього, музичного та десятка інших, уже відомих чи невідомих: політичного, емоційного, спортивного, гуманітарного… можете самі доповнити цей

перелік.

Ви були наділені оригінальним баченням у віці двох рочків. Ви, мабуть, і не пам’ятаєте, але це тому, що завжди важко запам’ятати речі, яким складно дати назву. Річ у тім, що в ранньому дитинстві ви дивилися на світ у такий оригінальний спосіб, що жодна людина не могла допомогти вам знайти слова для визначення того, що ви бачили. Якщо ж ви самі знаходили ці слова, зазвичай ніхто їх не розумів!

Якщо вам коли-небудь доводилося слухати дуже маленьку дитину – наприклад, коли ви мама, то розумієте, про що я, – ви не могли не помітити, що вона говорить вельми дивні й навіть дивовижні речі. Це відбувається тому, що вона намагається сказати нам, який вигляд має світ, коли бачиш його вперше, з унікальної точки зору, що ніколи не існувала раніше! Видатні поети – це люди, які зберегли здатність бачити речі по-новому й говорити у віршах, що вони бачать, але всі ми колись уміли це робити. Уміли, коли вам було 2 роки. Ви були тоді дуже зайнятою особою. Ви не лише заново придумували рідну мову для власних потреб. Ви, як сказав би мій друг-фізик, проводили оригінальне дослідження природи всесвіту.

Отже, ви мали оригінальне бачення. Новий погляд на світ – ваш власний і неповторний.

Ви також мали «надзвичайну рішучість».

Чудово знали, що любите й чого хочете. І йшли до цієї мети без жодних вагань чи сумнівів. Якщо ви бачили печиво на столі, то не думали: «Чи можу я його взяти? Чи заслуговую я на нього? Чи не стану я посміховиськом? Я знову відкладаю на потім?» Ви просто думали: *«Печиво»*. І плакали, підлещувалися, повзли, дерлися, будували піраміду з якихось коробок, аби дістатися нагору, зрештою, робили все можливе, аби дістати те печиво. Якщо вам не вдавалося його отримати, ви зчиняли галас, потім засинали й змінювали свою мету. І цей невдалий досвід аж ніяк не зупиняв вас на шляху до наступної чудової речі, яка привертала вашу увагу.

Прикметно, що в такій ситуації вам не потрібна «впевненість у собі». Цей вираз не має тут жодного сенсу. Ви навіть не усвідомлюєте свого «я». Ви повністю зосереджені на речі, яку хочете отримати.

Ось ми й перелічили ті «рідкісні» й «особливі» риси, які, на нашу думку, відрізняють геніїв від решти людей. Насправді, і ви їх мали, і я.

Куди ж вони зникли?

Поки ви були надто малі, аби дослухатися до розуму, і поки вас не навчили робити тільки «корисне», ви володіли дивовижною свободою бути тим, хто ви є. До того часу, як вам виповнилося 5 чи 6, або й раніше, дорогоцінне право робити вибір на основі ваших власних бажань почало зникати. Як тільки ви стали достатньо дорослими, аби контролювати себе та сидіти тихо й непорушно у школі, вважайте, медовий місяць закінчився.

Ви, мабуть, забули, як воно – йти в перший клас. У вас був уже солідний п’ятирічний досвід – ви багато бачили, пізнавали, відчували, щось ненавиділи й любили. Однак мета будь-якої школи – не дізнатися про щось від вас; школи призначені для того, аби вас навчити. Мимоволі там складалося враження, що ваші знання, уподобання та думки нічого не варті.

Просто ігноруючи той факт, хто ви є, вони ніби викреслили весь багатий внутрішній світ, який ви принесли із собою. Вони дивилися на вас, мов на чисту дошку, яку слід заповнити всім, що треба знати. Якщо під час вивчення таблиці множення вам було важливо поговорити з найкращим другом, помріяти чи помалювати, вас карали. Якщо вам пощастило вміти розмовляти з рослинами, учителі не питали: «Ти хочеш навчитися писати чи в тебе щось інше на думці?» Вони просто категорично наказували: «Відійди від тих квітів, і давай подивимося, як швидко ти можеш вивчити абетку».

Якщо ви розмовляли з рослинами чи собаками, або ліпили скульптури з багна, або збиралися стати кінозіркою чи помандрувати на ковзанах до Арктики, то дуже швидко усвідомили, що це не варте було й дірки від бублика. І тому помалу ви забули свої мрії та плани. У вас розвинулася своєрідна амнезія щодо цього. *Тепер*, якщо вас питали: «Що ви вмієте добре робити?» – ви з легкістю відповідали: «Нічого», – маючи на думці: «Нічого, що люди вважають корисним чи важливим». Або ж могли сказати: «Мені непогано дається математика» чи «Я вправно друкую». Вам уже ніколи не спадало на думку відповісти: «Я люблю рослини. Я пам’ятаю всі їхні назви і, здається, розумію, як зробити їх щасливими».

Усі, кого ми вважаємо геніальними, – це люди, котрим якось вдалося не приспати в собі допитливу й цікаву дитину. Натомість вони присвятили життя тому, аби спорядити цю дитину всіма необхідними засобами й наділити вміннями, потрібними для того, щоб продовжити

гратися на дорослому рівні. Альберт Ейнштейн грався, ви знаєте. Він був здатний робити великі відкриття саме через те, що зберіг оригінальність і захват маленької дитини, котра вперше починає досліджувати всесвіт.

Перше, що вам потрібно зробити, – це знову розбудити в собі ці дитячі якості. Тому повернімося в минуле й спробуймо поглянути на генія, яким ви були. Це перший важливий ключ до вашого життєвого плану – відкриття діяльності, якою ви будете щасливі займатись, і сфери, у якій будете найкращим.

Це правда, що оригінальні досягнення, видатні твори мистецтва та людські життя, схожі на такі твори, майже завжди сягають своїм корінням дитинства. Запитайте про це будь-яку відому людину, і ви, ймовірно, з'ясуєте, що вона цілком чітко усвідомила своє життєве призначення ще в ранньому дитинстві. У журнальній статті, присвяченій співачці Лінді Ронстадт, я прочитала, що вона пам'ятає, як зовсім крихітною прохала батьків: «Зіграйте мені якусь музику…» Їй було всього чотири роки, коли, співаючи одного вечора з батьками, Лінда почала імпровізувати. Тато сказав їй: «Ти співаєш не під цю мелодію». Вона відповіла: «Я знаю». Скульптор Луїза Невельсон у своїх мемуарах «Світанки і сутінки» згадує: «Ще в ранньому-ранньому дитинстві я знала, що стану митцем… Я почувалася митцем… Спочатку я малювала, далі почала кожного дня писати картини… Ще малою дитиною, зайшовши до кімнати, я запам'ятовувала все навколо. Мені достатньо було лише одного погляду, аби зрозуміти суть речей, які я бачила. Це і є візуальне мислення».

Єдина справжня різниця між цими людьми й вами полягає в тому, що в них не розірвано зв'язок між тими дітьми, якими вони були, і дорослими, якими вони стали. Ми будемо працювати над тим, аби відновити цей зв'язок для вас. Однак спочатку нам потрібно знати: хто була та дитина? Що вона любила? Дитинство – проект нашого життєвого шляху в мініатюрі, ніби гени в насінні, які визначають, що з нього виросте: помідори, пальма чи троянда. Отже, я хочу, щоб ви повернулися думками в дитинство й спробували згадати якомога більше фактів, які б указували на ваш особливий тип генія.

Або, оскільки це слово досі звучить надто самовпевнено для нашого вуха, у мене є навіть краща назва для цього. Нехай це буде ваша «оригінальна сутність». І я маю на увазі обидва значення слова

«оригінальний», тобто «початковий, первісний» та «унікальний, самобутній, новий, ніколи раніше не бачений».

Вправа 2: Ваша оригінальна сутність

Дозвольте собі помандрувати вашими дитячими спогадами, особливо в той чудовий, казковий час, коли вам дозволяли гратися, мріяти чи робити будь-що з того, що вам подобалося. Тепер на новому аркуші спробуйте відповісти на такі питання:

Що найбільше приваблювало й зачаровувало вас, коли ви були дитиною?

Яким чуттям ви насамперед жили: зором, слухом, дотиком? Чи всі вони були важливі для вас однаковою мірою?

Що ви найбільше любили робити, про що найчастіше мріяли – байдуже, наскільки «дурним» чи неважливим це здається вам зараз? Із чим були пов’язані ваші потаємні фантазії та ігри, про які ви ніколи й нікому не розповідали?

Чи немає у вас відчуття, що в глибині душі ви досі любите ці речі?

Про які таланти або здібності могли б свідчити ваші дитячі інтереси та мрії?

Марсія, 32 роки, дуже жваво зреагувала на це питання й відповіла на нього з певною ностальгією:

«Я дійсно повернулася до того, що відчувала в перші п’ять років свого життя. Відтоді все перевернулося. Ця вправа збурила в мені цілий вир емоцій і мала своєрідний лікувальний ефект, адже я ніколи раніше не усвідомлювала, наскільки гарними для мене були ці роки дитинства».

Ось іще декілька відповідей.

Еллен, 54: «Пам’ятаю, як любила дерева. Я частенько просто стояла й дивилася на них або міцно обіймала стовбури руками. Здається, я розуміла, як воно – бути деревом».

Джон, 35: «Я був схиблений на ритмі. Постійно відбивав якісь свої ритмічні фігури, сідаючи за обідній стіл. Ніхто при цьому не міг нормально поїсти».

Білл, 44: «Я обожнював колір. Знаю, що почав малювати з того моменту, як тільки зміг тримати в руці крейду чи олівець. Я розмальовував цілі аркуші паперу, сторінки книжок і навіть стіну біля свого ліжка яскравими, барвистими карлючками».

Анна, 29: «Це, мабуть, звучить смішно, але на місцевому телебаченні колись постійно крутили рекламу пива „Геммс“ із Міннесоти. Там була пісенька – я досі пам’ятаю слова й музику: „Із країни небесно-блакитних вод, / Країни ялин і пахучих бальзамів / Прийшло до нас освіжаюче пиво / „Геммс“, освіжаюче пиво!“ Індіанські мотиви звучали в нав’язливій мелодії, а на екрані з’являлася картинка з прекрасним озером, що мерехтіло в місячному сяйві. Що ж… уночі я залазила під ковдру й уявляла себе індіанською принцесою з Країни небесно-блакитних вод».

Якщо у вас не було мети, коли ви починали читати цю книжку, прийміть мої вітання. Можливо, ви й не повірите, але щойно ви зробили перший крок до того, щоб вибрати її.

Молодша донька Еллен нещодавно поїхала до коледжу, давши їй можливість замислитися над пошуком кар’єри. Вона могла свого часу – і досі може! – стати ботаніком, лісничим, садівником, поетом або художником, навіть психотерапевтом.

Джон – кваліфікований механік. Він мало що знає про музику, але міг і все ще може бути чудовим джазовим барабанщиком або танцівником.

Білл пішов шляхом свого батька, ставши адвокатом. Він непогано заробляє, і ця робота загалом йому подобається, але прихований у глибині його душі талант художника або дизайнера інтер’єру лише чекає на відкриття.

Анна працює секретаркою у видавництві. Однак вона мала й досі має яскраву уяву, що дозволила б їй стати письменницею, режисеркою або головним редактором.

Яка ваша відповідь? Чи говорить вона вам про те, чого ви хочете і в чому б могли досягти успіху?

Тепер постає справжнє питання.

Як вийшло так, що Альберт Ейнштейн зміг стати Альбертом Ейнштейном, а Марсія, Еллен, Джон, Білл та Анна – і, ймовірно, ви самі – не використали сповна власних талантів?

Якщо ми справді всі прийшли в цей світ наділені оригінальністю й енергією для її втілення, як тоді пояснити феномен Альберта Ейнштейна, Мері Кассатт[3], Лютера Бербанка[4] чи Марґарет Мід[5]? Усі вони пройшли через перший клас. Їм також доводилися зростати й платити за рахунками. Але як їм вдалося зберегти неушкодженою свою

мапу скарбів? Мабуть, вони носії певної таємничої якості – сили характеру, наполегливості, упевненості в собі, самодисципліни, віри в себе, навіть неврівноваженості, яка межує з божевіллям, – якоїсь риси, що виокремлює цих «особливих» людей у специфічну категорію, до якої не належимо ми з вами.

Це правда. «Генії», тобто дійсно успішні люди, котрі реалізувалися в житті, мали дещо, чим були обділені ми. Але в цьому аж ніяк немає нічого таємничого. Це не риса, з якою треба народитись, і не позитивна якість, що її треба розвивати в собі роками шляхом тяжкої боротьби. Я скажу вам точно, що мав Альберт Ейнштейн.

Це земля під ногами та повітря навколо, вода і сонце.

Середовище

Якщо насінина потрапляє в родючий ґрунт і має вдосталь сонця й води, їй не потрібно намагатися прорости. Їй не потрібні впевненість у собі, самодисципліна чи наполегливість. Вона просто розкривається. Власне кажучи, вона не може не розкритися.

Якщо ж насінина мусить проростати крізь товщу каміння, або в глибокому затінку, або ж без достатньої кількості води, вона ніколи не розвинеться у здорову рослину нормального розміру. Вона буде намагатися, тому що внутрішній імпульс виконати своє призначення неймовірно сильний. Але в найкращому випадку вона стане ніби привидом того, чим мала стати: блідим, низьким і похиленим.

Якоюсь мірою це стосується нас усіх.

Я маю на увазі підживлення, піклування. На мою думку, різниця між генієм і нами криється в нашому середовищі, тобто перших людях, які оточують нас у дитинстві, – нашій родині.

По суті, що мав Альберт Ейнштейн?

Хтось – не знаю, хто саме, може, його мама, тато, дідусь чи дядько – сказали йому, що цілком нормально й добре для нього робити те, чого він хоче. Вони бачили щось у ньому: щось уперте, сором’язливе, незвичайне, – і поважали та плекали цю якість. Мене зовсім не здивувало б, якби я дізналася, що хтось дав йому компас, гіроскоп, якісь книжки і, змовницьки усміхнувшись, залишив на самоті з усім цим приладдям.

Це справді так просто. І дуже рідко трапляється.

Важко повірити в себе, якщо ніхто ніколи в нас не вірив, і майже неможливо не покинути свою мрію, коли переважна більшість людей навколо відмовляють тебе від неї. Навряд чи ми візьмемося майструвати книжкову полицю, якщо ніхто ніколи не казав нам, що ми на це здатні, не дав нам матеріали й не показав, як це робиться. Така вже наша природа. Ми так влаштовані.

В епоху екології ми, мабуть, єдині створіння, від яких чомусь очікують пишного розквіту в середовищі, яке не дає нам того, що потрібне для розвитку! Нам би ніколи не спало на думку наказати павукові сплести вишукану павутину на порожньому місці або ж вимагати від насінини, аби вона пустила паростки на поверхні столу. Однак це саме те, чого ми очікуємо від себе.

У результаті більшість із нас не усвідомлюють, що ми зростали не в тому середовищі, яке плекало б геніїв. Просто думаємо, що *ми* не генії, і покладаємо провину за те, що чогось не досягли, на спадковість чи брак характеру. Що б не було неправильним у нашому середовищі, ми вважаємо, що «генії» мали такі самі проблеми, а то й гірші. Просто *їм* була властива та загадкова сила духу, за допомогою якої вони все це подолали. Ми не бачимо тієї дбайливої бабусі чи уважного вчителя, які були поряд із ними, любили їх і допомагали в потрібний момент. Ми нехтуємо очевидністю визначальних чинників середовища, яке здатне плекати геніїв.

У наступному розділі я покажу вам, яким має бути це середовище і як воно відрізняється від того, у якому зростали більшість із нас. Далі я продемонструю вам, що всі по-справжньому успішні люди – ті, хто любить своє життя, – виховувалися в такому середовищі, цілком або частково, або ж їм вдалося створити його самотужки.

І тоді ми почнемо створювати його для вас.

Розділ 2. Середовище, де виростають переможці

Зараз я хочу поставити вам кілька питань стосовно родини, у якій ви зростали.

Якщо ви відповісте «так» на всі або більшість із них, прийміть мої вітання. Я вам заздрю. Ви щасливчик, які трапляються так рідко. Вам страшенно поталанило виховуватися в *середовищі, що є колискою*

переможців, тобто оптимальному для розвитку та розквітання людини.

Річ у тім, що мало хто з нас мав таку щасливу можливість. Я – точно ні. Це не провина наших батьків. Вони також не зростали в подібному середовищі, і вони й гадки не мали, як створити його для вас. Зважаючи на їхнє виховання, дивує і зворушує навіть те, що більшості батьків все ж таки вдалося забезпечити для своїх дітей хоча б одну-дві риси такого середовища – бо вони нас любили.

Кожне «так» у відповідь на запропоновані питання – це одна з опор усередині вас, на якій ви можете побудувати місток між вашим дитячим генієм і його повною дорослою реалізацією. Кожне «ні» – нагода подумати, яким було б ваше життя, якби ви мали змогу відповісти ствердно. Навіть якщо відповідь на всі питання виявиться заперечною, не впадайте у відчай. За допомогою цієї книжки ви зможете побудувати цей міст зараз.

Ну що ж, почнімо!

У вашій родині, коли ви зростали:

1. Чи ставилися до вас так, як до того, хто має унікальний дар, який люблять і поважають?

Сподіваюся, вам пощастило мати змогу відповісти «так» на це питання. На жаль, якщо ви схожі на більшість людей, до вас не лише не ставилися як до унікальної особистості, котру варто цінувати, але й швиденько охолоджували ваш запал, якщо *ви самі* дозволяли собі таку розкіш.

Найсумніше, що наші батьки робили це з любові, бо хотіли захистити нас від розчарувань і принижень, які самі колись відчули. Упевнені у своїй унікальності та озброєні цією крихкою, але сміливою надією, багато з них намагалися досягти чогось у житті, але зазнали нищівної поразки. Через це вони вирішили обмежити наші сподівання – знищити їх у зародку, так би мовити, – аби вберегти нас від болю. Це щось на зразок гіркого попередження: «Не намагайся цього робити, сонечко, тобі буде тільки боляче. Я вже спробувала і обпеклася, повір мені».

Звичайно, іноді трапляються й більш темні мотиви. Заздрість. У ваших батьків, імовірно, було набагато менше можливостей отримати від життя те, чого вони хотіли. Погляньмо правді у вічі. Скільки наших мам дійсно мали шанс займатися чимось, окрім домашнього господарства, виховання дітей і, у кращому випадку, заробітку, який би

трохи доповнював сімейний бюджет? Скільки наших татусів справді мали можливість розкрити свої таланти чи інтереси? Більшість із них уже були змушені заробляти на життя й утримувати родину, коли їхнє доросле життя ледве почалось. У моїх батьків склалося саме так. Якщо у ваших було так само, уявіть, як вони почувалися, коли з'явилися ви. Гордими. Задоволеними. Сповненими надій. Але ви почали рости… і вимагати… і раптом вони побачили, як у вас починають розквітати ті якості, що їм довелося придушити в собі: відкрите, зухвале бажання, вільна фантазія, оригінальність, амбіції, гордість. Вони побачили, що ви притягуєте до себе світло рампи, тоді як їм цього завжди бракувало. Вони навчилися ціною великих внутрішніх зусиль бути скромними та самовідданими й відійшли в тінь – часто заради вас – і тому з повним правом говорили: «*Я* засвоїв цей урок. Ти це також зробиш».

Навіть маленькими ми вже відчували цей месидж і ладні були забути про своє призначення, щоб не ризикнути образити чи розгнівати людину, любов якої для нас – саме життя.

І тому, мабуть, варто цьому впертому «особливому» відчуттю підвести голову, його відразу змінює хвиля сорому й автоматична маленька платівка всередині нас починає питати: «За кого ти себе маєш?» Якщо подібне траплялося з вами, це певний знак того, що на перше питання ви відповіли «ні».

Подумайте про це: як би змінилися ви та ваше життя за умови, що в дитинстві до вас ставилися б по-іншому? Де б ви були зараз?

2. Чи казали вам, що можна робити все, чого прагне душа, – і що вас при цьому будуть любити й захоплюватися вами незалежно від ваших уподобань?

Це не що інше, як любов і повага в дії. Справді плекати чийсь геній – значить дати йому повну свободу обирати власний спосіб вираження, а далі підтримувати й шанувати цей вибір.

Це означає, що коли ви прийшли додому зі школи й оголосили: «Я вирішила стати лікарем, коли виросту», або «Я мрію бути кінозіркою», або «Я хочу працювати клоуном у цирку», – ваші батьки відповіли зі щирим захопленням: «О, це чудово! Думаю, тобі це справді вдасться».

Натомість більшість із нас чує щось на кшталт такого:

«Лікарем? Ну, дорога, ти можеш стати медсестрою». Або:

«Якби було так легко стати кінозіркою, усі б так і робили. Припини фантазувати й починай думати про бали, необхідні для вступу до

коледжу». Або:

«Фу, що за бридка ідея. Цирк такий брудний!»

І подібне.

Саме в такі моменти наша поведінка й майбутні амбіції починають формуватись у такий спосіб, аби відповідати батьківським уявленням про те, що можливе й правильне для нас, навіть якщо це зовсім відрізняється від того, ким насправді ми є і жадали б стати. У потенційній небезпеці перебуває син сталевара, народжений бути великим ученим. Проблеми також можуть виникнути в доньки адвоката, яка мріє про кар'єру жокея. Багато родин упевнені, що деякі професії або «недоступні для нас», або «не гідні нас», і передають ці упередження своїм дітям, у результаті чого вибір можливостей обмежений від самого початку.

Поза сумнівом, одне з найбільш потужних упереджень, що формують наші уявлення про себе, стосуються того, яким має бути хлопчик і якою – дівчинка.

Якщо ви чоловік, б'юсь об заклад, у дитинстві вас не характеризували за допомогою антонімів «егоїстичний – неегоїстичний». Ці слова вживають щодо жінок. Можливо, звісно, час від часу мама говорила, що ви егоїст, але навряд чи вона серйозно так думала. Зрештою, ви не такий, як вона. Згідно з загальноприйнятим уявленням, хлопчики настільки зайняті своїми справами, що їм вибачають брак уваги до безладу в кімнаті чи малопомітних змін настрою в людей навколо. Вас любили саме таким, яким ви були, – активним, зануреним у власні думки та вправним у багатьох речах. (Яких речах – це теж питання, але я повернуся до нього трохи пізніше.)

Якщо ж ви жінка, вам, мабуть, не дорікали, що ви егоїстка, доти, доки ви не намагалися зробити щось особливе для вас, те, чого б вам дуже хотілося. Ось тоді – особливо якщо ви захоплювалися цим настільки, що забували бути милою й уважною до маленького брата чи накрити вчасно на стіл, – вам негайно давали зрозуміти, що вам бракує якості, необхідної для того, аби вас любили, і вам потрібно працювати над цим.

Жінок виховують для любові. Щоправда, любові, яку можна одержати, лише віддавши її спочатку. Наше виховання навчило нас плекати інших людей. Ми маємо бути добрими до дітей, аби вони виросли й самореалізувалися. Ми повинні підтримувати чоловіків, щоб

ті почувалися вільними й могли втілити в життя свої амбітні плани. Іншими словами, квіти народжені, аби рости, а хто ж тоді ми і яке наше призначення? Вочевидь, добриво, м’яко кажучи… Не бути квітами – саме так більшість із нас навчено отримувати любов. Якщо ж ми все-таки насмілимося квітнути – бути активними, зануреними у власні думки та вправними, – ніхто не стане підживлювати наше коріння, і ми помремо. Принаймні так здається.

Психолог Абрагам Маслоу стверджував, що в усіх людей є певна *ієрархія потреб*. І для того щоб почати думати про більш високі потреби, слід задовольнити основні. По-перше, їжа та дах над головою – речі, необхідні для виживання. Далі йдуть емоційні потреби – ми не мислимо свого існування без любові інших людей, які б сприймали нас такими, якими ми є, та без відчуття належності до певної спільноти. І лише коли всі ці потреби задоволені, ми почуваємося справді достатньо впевненими, аби думати про самореалізацію. Любов – це настільки фундаментальна потреба, що люди беззастережно готові йти за нею, як рослина тягнеться до води чи сонця. Наша культура вчить нас виконувати певні ролі, спрямовуючи любов у певному напрямку. Так ми зростаємо! І вся річ у тім, що в нашій культурі донедавна більшість чоловіків отримували любов за самореалізацію, а жінки – за те, що допомагали іншим реалізувати себе.

Це означає, що чоловік може – якщо йому пощастить – задовольнити всю свою ієрархію потреб одночасно. Чи ви коли-небудь чули про хлопця, який би мав обирати між кар’єрою і дружиною?! Навпаки, чим більш успішною буде його кар’єра, тим кращу дружину він має шанс отримати! Однак якщо ви жінка, то вже в дитинстві починали підсвідомо розуміти, що вам доведеться робити цей вибір. Звісно, ви могли йти вперед і досягати успіху, але любили б вас, мабуть, так само мало, як героїнь Джоан Кроуфорд[6], тобто взагалі не любили б. Не дивно, що багато хто з нас ставиться до успіху зі змішаними почуттями або й однозначно боїться його! Ми мусимо обирати між двома людськими потребами – більш високою, тобто самореалізацією, і базовою – любов’ю. І це неможливий вибір.

Маленьких дівчаток виховують зараз по-іншому. Але якщо ви народилися, скажімо, до 1968 року, існує велика ймовірність, що вам притаманні «чудові» риси, які завжди були складниками традиційного жіночого стереотипу:

1. Вам складно думати з точки зору того, чого *ви* хочете – ким бути, що робити, що мати, на що подивитися, – бо вас ніколи не заохочували думати в такий спосіб.

2. Якщо вам вдалося зберегти свої мрії, ви, мабуть, не сприймаєте їх серйозно, тому що вас ніхто й ніколи серйозно не сприймав. Ваші таланти й захоплення в найкращому випадку вважалися якостями, котрі б могли зробити вас більш привабливою для чоловіка, за умови, звісно, що ви не розвинули їх настільки, аби перелякати його!

3. Ви не знаєте, як попросити про допомогу в досягненні того, чого ви хочете, адже звикли думати, що це ви повинні надавати допомогу, а не навпаки.

4. Навіть якщо ви звертаєтесь по допомогу, то не знаєте, як спрямувати цей людський ресурс у потрібне річище для ефективного виконання конкретних завдань. Більшість жінок орієнтовані на особистість. Ми надто чутливі до проблем та емоцій інших людей і можемо загрузнути в них по вуха.

5. І нарешті, найбільш деструктивна якість: ви боїтеся, що, насмілившись на спробу отримати те, чого хочете, залишитеся на самоті, бо це егоїстично – а егоїзм означає самотність.

Не бійтеся! Ми обов’язково поговоримо про всі ці проблеми згодом – і знайдемо справжні розв’язання для них.

У чоловіків інші труднощі.

Якщо ви чоловік, найімовірніше, вас завжди сприймали серйозно – мабуть, надто серйозно. З раннього дитинства ви знали, що повинні будете заробляти на життя, коли станете дорослим… але ваші батьки могли мати дуже чіткі уявлення щодо того, як саме ви це робитимете. Вони хотіли, аби ви стали успішною людиною, однак це був їхній ідеал успіху. Ви мали вступити до престижного коледжу, або потрапити до редколегії шанованого юридичного журналу, або взятися до керування сімейним бізнесом. Ви однозначно повинні були займатися чимось, притаманним «справжньому чоловікові». Ким би не був цей взірцевий чоловік у вашій родині – професором, президентом компанії або вантажником у порту, – цей ідеал був чітко окреслений і непохитний. І ваші дитячі ігри та мрії також мали йому відповідати. Наприклад, ви любили читати, чи грати на піаніно, чи гратися з ляльками (ляльки – це іграшкові люди, і тому маленькі хлопчики, які також є людьми, часто цікавляться ними). Що ж ви робили, якщо помічали невдоволення й

навіть жах в очах вашого тата, який дивився на все це? Ви відкладали книжку або ляльку, брали бейсбольну рукавицю і йшли надвір трохи з ним пограти. У результаті не пізніше ніж у п’ять років у вас уже розвинулася повна амнезія щодо того, якими були *ваші* унікальні таланти й захоплення. Підозрюю, що на вулиці можна зустріти багато поетів, кухарів і танцівників, «замаскованих» під адвокатів, які навіть самі не здогадуються зараз про своє справжнє «я».

Чоловік ви чи жінка, якщо ваша відповідь на друге питання була «ні», подумайте: що б змінилось у вашому житті, якби в дитинстві вам із любов’ю говорили, що весь світ людських можливостей відкритий перед вами, тільки обирайте! Де б ви могли зараз бути?

3. Чи допомагали вам насправді й заохочували до того, щоб з’ясувати, чим ви хочете займатися, – пояснюючи при цьому, як цього досягти?

Це третє питання надзвичайно важливе. Оскільки без нього, навіть якщо ви відповіли «так» на перші два, усе це втрачає сенс. Таке ставлення й підтримка могли навіть якоюсь мірою нашкодити вам. Запитайте про це в тих людей, яким говорили, що вони можуть стати ким забажають, але не сказали як.

У чому ж полягає справжня допомога й заохочення? Це означає, що коли ви сказали: «Ви знаєте, я б дуже хотів бути вченим», – або ви постійно малювали чи розбирали механізми та інші речі на частини, аби з’ясувати, як вони працюють, батьки помітили ваше захоплення, лагідно заохочували його та підтримували, забезпечуючи вас усіма необхідними ресурсами: книжками, матеріалами й людьми. Вони допомогли вам записатися до бібліотеки й показали, де там полиця з цікавою та доступною науковою літературою. Вони допомогли з установленням тераріуму або подарували мікроскоп чи гарний набір пастельних фарб на день народження. Вони познайомили вас із ученим або вчителем малювання, винахідником чи інженером, які справді займалися тим, що дійсно відповідало вашим захопленням, і були раді дати вам можливість спостерігати і, головне, вчитися, як це робити.

Іншими словами, вони використовували своє доросле знання світу й досвід, аби показати вам чудові речі, якими можна займатись і якими займаються такі ж люди, як ви.

Багато батьків із найкращих міркувань не робили цього, оскільки вважають, що цим би «підштовхували» вас. Або ж це могло бути

підступне пуританське випробування мотивації: якщо вам справді небайдуже, то вашої винахідливості й сили волі вистачить, аби з’ясувати все самотужки. Однак коли вам п’ять чи навіть вісім років, яким чином ви можете дізнатися про те, що існує кольорова крейда всіх кольорів і відтінків веселки, доки хтось не покаже її вам? Коли вам десять або дванадцять, ви із захватом спостерігаєте за дивовижною вправністю дорослого танцівника, лікаря чи теслі і не розумієте, як можна цього навчитися, – доки хтось не візьме на себе клопіт сказати, що також колись починав, як ви, не маючи за плечима нічого, крім цікавості та любові. З талантом народжуються. А вмінь можна тільки набути. І ви не отримуєте цих умінь із повітря, ви навчаєтеся їх від людей, які ними володіють. Якщо ваша родина була достатньо впевненою та свідомою, аби допомогти вам пізнати хоча б малу частинку великого й захопливого світу дорослих – світу різноманітних умінь, занять та ідей, – вам пощастило.

Відносно мало жінок отримали таку допомогу, і вони переважно походять із заможних або освічених родин, як це було у випадку з Марією Маннс[7] чи Марґарет Мід. Чоловікам поталанило більше, бо вважається, що вміння та захоплення хлопчиків важливо розвивати. Але, з іншого боку, від них цілком можуть очікувати, що вони робитимуть це самостійно. Тепер скажіть (це дуже важливо):

Якщо ви відповіли «так» на перші два питання і «ні» – на третє, чи звинувачуєте ви себе в тому, що не стали тим, ким могли б стати, як вам тоді говорили?

Б’юсь об заклад, що принаймні один раз, а ймовірніше разів одинадцять, ви брали себе в руки, повторювали, що точно це зможете, виходили на вулицю… а потім гадки не мали, що робити далі. Звичайно, що не мали! *Ніхто й ніколи не пояснював вам цього.* Але замість того, щоб підійти до когось і спитати: «Вибачте, ви не підкажете, куди мені йти далі?» – ви говорили собі: «Ось, вигадала, ніби я якась особлива. Це неправда. Мені краще задовольнитися тим, що я друкую зі швидкістю 80 слів за хвилину і що я хороша людина». І ви поверталися додому, сідали й раділи з того, що ніхто знайомий вас не побачив. Це тривало рік чи два, доки жага мрій знову не давалася взнаки і ви не робили ще одну спробу, опинялися в тому ж місці, на тому самому тротуарі, і думали: «Це вже вдруге. І це доводить, що я дурна». І все це трапляється тому, що ніхто ніколи не сказав вам, що ви й повинні вийти

з дверей необізнаною і що потім вам мають дати всю необхідну інформацію, навчити, допомогти й порадити!

Якщо ваша відповідь на третє питання була «ні», подумайте: як могло скластися ваше життя, якби вам допомогли вирішити, *чого* ви хочете, – а тоді допомогли навчитися, *як* цього досягти? Де б ви могли бути зараз?

4. Чи заохочували вас досліджувати всі ваші таланти й захоплення, навіть якщо вони змінювалися кожного дня?

Це означає, що коли в сім років ви заходили до кімнати й казали: «Матусю, я буду кінозіркою», – вона відповідала: «Так, мабуть, тобі це вдасться». Далі діставала свою аматорську кінокамеру, дозволяла взяти свою косметику й накласти макіяж, знімала вас, дозволяла подивитися плівку та показувала вам і вашій найкращій подружці, як працювати з камерою. А коли за два дні або місяці ви оголошували: «Я передумала робити акторську кар'єру. Я вирішила бути пожежником і рятувати людей», мама казала: «Що ж, непогано. Хочеш піти до пожежної частини й подивитися на машини?»

Ключове слово тут – *досліджувати*. Дитинство – чудовий час для того, аби спробувати незліченну кількість можливостей, відкритих перед вами. (Дорослий вік також непогано підходить для цього, як ви невдовзі з'ясуєте.) І сприймати дитячі таланти й захоплення «серйозно» не означає очікувати, що семирічна дівчинка чи хлопчик обере собі кар'єру на все життя.

Якщо ви відповіли «ні» на четверте питання, подумайте, як могло б змінитися ваше життя, якби вас заохочували дослідити *всі* свої таланти й захоплення? Тому що більшість людей, як ви знаєте, має далеко не один із них.

5. Чи дозволяли вам скаржитися, коли щось ішло не так, і чи співчували замість того, щоб переконувати кинути все?

Це питання слід поділити на дві частини:

5а. Чи дозволяли вам скаржитися, коли щось ішло не так?

Тобто було цілком природним для вас прийти й сказати: «Це надто тяжко. Я не можу. У мене не вийде. Я все завалю. Я не знаю як. Вони кричали на мене. Я ненавиджу це. Я передумала. Я ніколи в житті більше цим не займатимусь». І… вони слухали. Вони не впадали в істерику й не вигукували: «Я так і знала – вона не зможе! Саме цього я й боялася». Вони не казилися й не галасували: «Припини це! Візьми

себе в руки!» Вони справді слухали, слухали так, що було зрозуміло: вони вболівають за тебе, і ці сумніви, страх і збентеження – це нормальні, прийнятні почуття в такій ситуації – їх не треба соромитися чи лякатися.

5б. Чи співчували вам замість того, щоб переконувати кинути все?

Багатьом із нас – особливо жінкам – співчували якраз *для* того, аби переконати кинути все. «Ласкаво просимо додому, бідолашна! Ти права, це надто тяжко. Звісно, ти маєш кинути. Іди в ліжко й відпочинь. Це все не має ніякого значення. Ми все одно любимо тебе. І ми про тебе подбаємо».

Я знаю жінку, яка дуже сумнівалась у своїх здібностях у студентські роки і почала навчання в медичному університеті, коли їй було 27 років. Вона була приголомшена величезним обсягом матеріалу, який мусила вивчати, але завзято боролася, доки одного вечора їй не зателефонував батько й не сказав: «Ти знаєш, ми все одно любитимемо тебе, навіть якщо ти зазнаєш невдачі». Звісно, він діяв із добрих міркувань, хотів зменшити тиск, який відчувала донька. Вона ж ладна була його вбити.

Що нам справді потрібне й чого ми практично ніколи не отримуємо – це підтримка на кшталт: «Так, звучить жахливо. Дійсно тяжко. Згадую свою школу – мороз по шкірі». А далі, коли хвилин п’ятнадцять ви поскиглили, поскаржилися на життя й відчули невелике полегшення, сказати: «Все? Ну годі вже. Час рухатися вперед і спробувати знову. Так, це *дійсно* важко. Однак ти можеш це зробити». Або й навіть: «Я допоможу».

Якщо ви відповіли «ні» на одну або обидві частини п’ятого питання, подумайте, як могло б змінитися ваше життя, якби свого часу батьки виявили таку водночас лагідну й тверду наполегливість.

6. Чи отримували ви допомогу, коли щось було вам не до снаги, – без дорікань?

Це питання також варто розбити на дві частини.

6а. Чи отримували ви допомогу? Якщо ви потрапляли в халепу та кликали маму й тата, чи рятували вас? Зазвичай так.

6б. Але без дорікань? Навряд чи. Більшість із нас чудово пам’ятає, якого прочухана ми діставали в машині по дорозі додому, коли зважувалися на якийсь трохи ризикований чи імпульсивний учинок, як нас безцеремонно витягали за шкірку з якоїсь небезпечної пригоди. Цей

гнів, звісно, пояснювався тривогою та болем батьків, які б воліли вберегти нас від неприємного, але безцінного досвіду власних помилок. Також їм могло бути ніяково за нашу поведінку, що кидала тінь і на них. Але ж якщо ви намагалися щось зробити й зазнали невдачі – це важливий урок, який треба засвоїти самостійно. Усе, що можуть зробити в такій ситуації батьки чи вчителі, – вказати на це. Гніватися чи звинувачувати когось, хто вже страждає від скоєної помилки, – це лише руйнує нашу самооцінку та вбиває бажання спробувати знову. Однак як же тільки рідко нам доводилося чути: «Помилки не означають, що ти ні на що не здатний. На них люди вчаться».

Якщо ви відповіли «ні» на шосте питання, подумайте, як могло б змінитися ваше життя, якби вам казали саме це.

А тепер найважче і найважливіше:

7. Чи у вашому оточенні були переможці, які раділи, коли перемагали ви?

Це означає: члени вашої родини справді досягли успіху в житті, тобто отримали свій шанс і використали його, а отже, коли перемагали *ви*, почувалися на сьомому небі від щастя?

У них не було сум'яття почуттів. Вони тріумфували: «Чудово! Ще один на борту! Ми просто гроно талантів!»

Це звучить майже для всіх нас наче рай небесний. Ми живемо в суспільстві, яке зробило надзвичайно, несамовито складним для людей досягти бажаного або навіть повірити в те, що можна й треба ставити це за мету. Тому більшість із нас зростали в оточенні людей, котрі або ніколи не мали шансу, або не мали підтримки та заохочення для його реалізації. Вони *не* досягли бажаного й звинувачували або обставини («сувору дійсність»), або самих себе. У будь-якому разі, вони не могли не мати змішаних почуттів щодо перспективи нашого успіху… боялися за нас, коли ми робили перші спроби, були не в змозі допомогти, заздрили й почувалися самотніми, якщо нам вдавалось увійти до світу переможців.

Зрозуміли секрет? Ця єдина риса ідеальної родини – ключ до всього. *Середовище, де виростають переможці, майже завжди складається саме з них.* І це не обов'язково відомі люди, мегаперспективні чи із супердосягненнями. Це люди задоволені й допитливі, відкриті й енергійні, які вірять у життя і поважають себе настільки, що можуть дозволити вам і навіть заохотити наважитися на

унікальний експеримент.

Люди, які дійсно захоплені своєю справою, – це досяжні «рольові моделі» для власних дітей. Їхні діти можуть спостерігати зблизька, *як справді що робиться* – не за допомогою магії, але крок за кроком – реальним кроком. І стосується це будь-чого: від гри на піаніно до майстрування книжкової полиці. Понад те, батьки, що є «переможцями» (і які зовсім не схожі на тих, у кого завжди «немає часу» на захоплення своїх дітей), найімовірніше, заохочуватимуть їх отримати задоволення від речей, якими вони люблять займатися. Такі батьки знатимуть, як допомогти дітям у набутті потрібних умінь, інформації та ресурсів, бо самі це робили. Люди, які на щось наважувалися, зазнавали невдачі (за що їм ніхто не докоряв), пробували знову, в інакший спосіб, і досягали успіху – а всі переможці без винятку через це пройшли, і то не раз, – будуть здатні допомогти своїм дітям подолати зневіру й учитися на власних помилках.

Оскільки інформації про те, як знайти шлях до перемоги, немає у вільному доступі в нашому суспільстві, здається, єдина можливість навчитися цього – опинитися поряд із людьми, котрі знають, як це зробити. Якщо вам не пощастило народитися в родині переможців, залишався тільки один спосіб дізнатися секрет досягнення успіху. Мені самій довелося пройти цей довгий і важкий шлях – шлях спроб і помилок, долаючи потужні внутрішні й зовнішні перешкоди: страх, самотність та незнання.

Я хочу все це змінити. Думаю, вам не слід іти таким само довгим, тернистим шляхом. Життя надто коротке, й унікальний людський потенціал кожного з нас надто цінний, аби марнувати його. Мета цієї книжки – поділитися з вами секретною інформацію про те, як справді досягають перемоги. Але насамперед я хочу, аби ви поставили собі, можливо, трохи болісне запитання. Мати сміливість відповісти на нього, попри біль, – важливий перший крок на шляху до успіху.

Припустімо, що ви – з родини переможців, людей, котрі отримали від життя що хотіли, котрі знають, як допомогти *вам* досягти бажаного, і готові беззастережно радіти вашим успіхам.

Як у такому разі могли б змінитися ви та ваше життя? Де б ви були зараз?

Зараз я ще раз перелічу риси ідеальної родини, щоб дати вам можливість зібрати докупи всі думки, які виникали під час читання

цього розділу.

Вправа 3: Ким би ви могли стати

Пам’ятаєте, що ви дізналися в попередньому розділі про «вашу оригінальну сутність»? Тепер уявіть, що талановита дитина – ви – зростали в родині, у котрій:

• до вас ставилися так, як до того, хто має унікальний дар, який люблять і поважають…

• казали, що можна робити все, чого прагне душа, – і що вас при цьому будуть любити й захоплюватися вами незалежно від ваших уподобань…

• вам насправді допомагали й заохочували до того, щоб з’ясувати, *чим* ви хочете займатися, – пояснюючи при цьому, *як* цього досягти…

• заохочували вас досліджувати всі ваші таланти й захоплення, навіть якщо вони змінювалися кожного дня…

• дозволяли вам скаржитися, коли щось ішло не так, і співчували замість того, щоб переконувати кинути все…

• ви отримували допомогу, коли щось було вам не до снаги, – без дорікань…

• поряд із вами були переможці, які раділи вашим успіхам.

Чим би, на вашу думку, ви тоді займалися зараз? Чого б ви вже досягли? Якою б людиною були?

Відкиньте всі обмеження! Сягайте думкою так далеко й високо, як хочете. Мені потрібна зараз ваша найбільша, найсміливіша мрія, яку б ви здійснили, коли б усе було на вашому боці. Якщо ви справді вважаєте, що могли б стати президентом, так і скажіть. Зрештою, ми зараз говоримо про те, «що, якби…» Усі правила «реальності», «можливостей» чи «скромності» – навіть закон гравітації, якщо він вам заважає, – треба відкинути на час виконання цієї вправи. Ми подбаємо про це згодом. Просто зараз я хочу, аби ваша уява звільнилася й полетіла якомога далі в тому напрямку, який вона обере.

Ви можете відчути біль тієї миті, коли усвідомите, як багато могли б зробити за інших обставин. Але, попри такі неприємні відчуття, це *добрий знак*. Це означає, що ви починаєте цінувати й поважати себе – а без цього ви ніколи не дізнаєтеся, скільки всього ще вам під силу. Тому дозвольте гніву та болю позичити вашій уяві зухвалі крила. Ваша

здатність діяти залежатиме від здатності мріяти, тож доведіть, що принаймні *це* вміння лишилося цілим і неушкодженим.

Ким би ви могли бути?

Я б стала відомою кінозіркою, якій би так обридла слава, що я б уже давно покинула цю кар'єру!

Ось іще низка відповідей абсолютно «звичайних» людей:

«Я була б чи то Джуді Коллінз[8], чи то президентом якої-небудь великої корпорації».

«Я став би фантастично багатим».

«Видатним хірургом».

«Сарою Бернар нашого часу».

«У мене була б власна компанія».

«Став би журналістом-міжнародником і мандрував би по всьому світу».

«Працювала б у керівництві місцевого відділу освіти».

«Я був би архітектором».

«Усесвітньо відомим органістом».

«Телеведучою».

«Це дуже нескромно з мого боку, але я б стала президентом компанії „Дженерал Міллз“[9]».

Хвилинку уваги! Я попросила вас відкинути скромність, однак ця жінка сказала: «…дуже нескромно». Це прикметна жіноча риса: варто нам зізнатися, що ми маємо великі мрії чи амбіції, нас охоплює почуття ніяковості або провини. Покажіть мені чоловіка, який відчуває, що це «нескромно» – досягти вершин будь-якого бізнесу чи професії! Не треба обов'язково мріяти про те, аби стати телезіркою чи президентом корпорації. Відкрити квіткову крамницю або навчитися грати на гітарі – це теж непогано як для мрії, але якщо це те, чого ви справді прагнете, не вибачайтеся!

«Я б знімав фільми, подорожував світом, записав кілька хітів».

«Позмагалася б із самою Марією Кюрі».

«Став би триразовим олімпійським чемпіоном».

«Упевнена, була б не гіршою ведучою, ніж Джонні Карсон[10]».

«Видала б роман, грала б на фолк-гітарі та барабані, вивчала б пантоміму, мову жестів, а заразом іспанську та японську мови!»

«Знала б кілька мов і працювала б перекладачем в ООН».

«Заснувала б та очолила дуже незвичайний текстильний центр, де б не лише виготовляли тканини й створювали візерунки, але й навчали людей цієї справи. Або ж стала художником. Чи антропологом. А може, на додачу, співала б народні пісні двадцятьма мовами».

Так. Усе це свідчить про те, що кожен із нас, принаймні потенційно, – «людина Відродження»; що в глибинах нашого мозку криється набагато більше можливостей, аніж ми усвідомлюємо.

Тепер подивіться на свою відповідь. Чи були ви настільки ж безстрашні, як люди, мрії яких я щойно згадала?

Вивчіть свою відповідь уважно. Я маю бути впевнена, що ви не стримували себе, задовольнившись чимось «можливим» чи «реалістичним». Якщо ви це робили, зупиніться й подумайте про вищі цілі. Згадайте, що це фантазія. Ми говоримо про те, ким би ви могли стати за умови наявності оточення, яке б любило, заохочувало й навчало вас, середовища, яке було б спрямоване на те, щоб плекати ваш геній. Я впевнена, ви могли б досягти фантастичних результатів. Ви все ще хочете цим займатись? Або багатьма іншими справами, які так само цікаві й грандіозні? *Ви досі можете це собі дозволити*.

Мені байдуже, скільки вам років або який у вас минулий досвід чи нинішні обставини: ви все ще здатні робити, мати й бути тим, ким ви справді хочете. Як цього досягти? Створити навколо середовище, де виростають переможці, *просто зараз*.

Поза межами «фаталізму Фройда»

«Але ж хіба не запізно? – запитаєте ви. – Шкоду вже зроблено. Я сама розумію, що відповідне виховання могло б зробити мене творчою, сильною й хороброю. Проте я виросла в інакшій родині, а отже, втратила свої найкращі роки для засвоєння вмінь і навичок, і в мене немає тієї чарівної внутрішньої сили, яка формується завдяки правильному ранньому вихованню, – упевненості в собі, самоповаги та мужності, необхідної для вміння ризикувати. Мені, вочевидь, доведеться й далі прокладати собі шлях у житті без них – якщо я, звісно, не зможу щось змінити за допомогою, наприклад, психотерапії. А це дуже довгий і повільний процес».

Я вірю в терапію. Однак якби я очікувала від неї зцілення, мені б виповнилося 90 років, поки я б змогла вийти у світ і розпочати щось

робити. Не лише розплутування всіх емоційних вузлів забирає час. (Зрештою, знадобилися роки, аби зав’язати їх, і то дуже вразливих років.) Річ у тім, що *розуміння – це одна справа, а дії – зовсім інша*. Ви можете витратити роки, аби зрозуміти причини вашого страху води, проте так ніколи й не підійти до краю басейну і не стрибнути.

Але ви не приречені на неповноцінне життя через середовище, у якому зростали. Дайте нам можливість опинитись у сприятливому середовищі, навіть у пізньому віці та після складних випробувань, і ми розквітнемо! Помилкова концепція, яку я називаю «фаталізмом Фройда», уже в минулому. Сьогодні багато психотерапевтів самі відкидають ідею, що характер майже безповоротно формується в перші роки життя. Вони з’ясували, що ми ніколи не втрачаємо здатності рости або навчатися чогось нового.

Однак у нас також завжди лишаються базові потреби: їжа, дах над головою, розуміння й схвалення, любов. І якщо ви знаєте когось, хто досяг перемоги й отримує від цього задоволення (а це єдине визначення успіху, яке я визнаю), не сумнівайтеся, що в житті цієї людини обов’язково є джерело підтримки. І я не маю на увазі – лише в минулому. Ні, зараз.

Вам знайомий образ упевненого в собі підприємця, який покладається тільки на себе й досяг усього самотужки? Будьте певні, у нього є дружина. Жінка, яка підбадьорює, коли йому кепсько, терпляче вислуховує всі його скарги, запевняє, що він здатен це зробити, друкує його бізнес-плани й заявки та годує обідом. У розділах 5 і 10 ви навчитеся створювати таку підтримку для себе, не змушуючи когось жертвувати своїм життям, – при цьому немає різниці, чоловік ви чи жінка.

У цього підприємця є також іще щось, а саме маленький чорний записник із купою телефонних номерів – однокласників, приятелів, колег, друзів. Він знає, що, коли йому знадобиться якась інформація, порада, рекомендація для знайомства, позика чи послуга експерта, він може звернутися до цих людей. Це щось на зразок *братства старих друзяк*, і в розділі 7 ви навчитеся створювати таке братство, навіть якщо ви зовсім не старий друзяка або взагалі жінка.

А як щодо «самодисциплінованої» письменниці, яка видає на-гора повну чернетку роману за дев’ять місяців, тоді як ви ніяк не подужаєте першу сторінку. У неї є план. Є кінцевий термін. Є редактор, який чекає

на її роботу. Місце, де їй ніхто не заважатиме під час роботи. Певний щоденний графік. Конкретна кількість слів чи сторінок на день. А також поряд є людина, яка подасть їй філіжанку кави й скаже якісь добрі слова вранці, а потім зустріне її о третій і запитає: «Ну, як у нас справи?» – і, можливо, навіть прочитає, що вона написала за день. У Вірджинії Вульф був Леонард. У письменниці, відомої під псевдонімом Джордж Еліот, – Джордж Генрі Льюїс. У Ґертруди Стайн – Аліса Б. Токлас. Земля і повітря, вода і сонце.

Вам відомо, наскільки важко зробити щось значуще цілком самостійно. Ви шукаєте будь-який привід, аби відволіктись: або щось забуваєте, або олівець зламався, або палець застряг у друкарській машинці. Ви не займаєтеся справою. *І ніхто цього не помічає.* Справи найчастіше в житті робляться тоді, коли хтось визначає для вас завдання, бачить і протестує, коли ви їх не виконали, – ніби в офісі або школі, де ви мали щось зробити або написати твір. Це не така вже й жахлива слабкість. Це людська натура. Нам потрібні план і контроль, як верстат для ткалі або отвір дверей для павука. Тому перше, з чого починають усі «самовмотивовані люди», – це встановлюють план, який не лише допомагатиме їм, але й *змусить* їх робити те, що вони хочуть робити! Ви навчитеся створювати його для себе в розділах 6—11: це план, що поділяє вашу мету на посильні завдання й призначає їх одне за одним, а також *система звітів*, яка стане вашим своєрідним начальником і «зовнішнім сумлінням».

Щоб досягти успіху в розрідженій і прохолодній атмосфері нашого життя на Землі, вам потрібна портативна система життєзабезпечення – така, як рюкзаки в астронавтів на Місяці, що були джерелом кисню, дозволяли підтримувати комфортний тиск та зв’язок. Наступна частина цієї книжки стане для вас портативною системою успіхозабезпечення, яка допоможе створити середовище, де виростають переможці. Оскільки ви – унікальна особистість, ви адаптуєте цю систему до своїх потреб. Що в ній виявиться для вас найбільш корисним, залежить від того, яких рис вам бракувало в минулому:

• *Якщо до вас ніколи не ставилися так, як до того, хто має унікальний дар, вартий любові й поваги*, ви побачите, що з вашим генієм усе гаразд, у розділі 3 «Пошуки стилю».

• *Якщо вам ніколи не говорили, що можна робити все, чого прагне душа, і бути тим, ким хочете*, розділ 4 «Пошуки мети» допоможе серед

усіх можливостей цього світу знайти те, що потрібне саме вам.

• *Якщо вам не допомагали з'ясувати, чим ви хочете займатись, і не пояснювали, ЯК цього досягти,* розділ 4 подбає про першу проблему, а вся друга частина книжки відповість на питання «як».

• *Якщо вас не заохочували досліджувати ВСІ ваші таланти й захоплення,* розділи 3 і 4 (особливо пункт «П'ять життів») допоможуть згадати ті з них, про які ви самі геть забули, і покажуть, як ефективно їх задіяти.

• *Якщо вам не дозволяли скаржитись і не співчували, натомість переконували кинути все,* вам стане в пригоді розділ 5 «Важкі часи, або Сила негативного мислення».

• *Якщо вас не рятували з якоїсь халепи без дорікань,* ви отримаєте беззастережний дозвіл робити безглузді помилки в розділі 9 «Як упоратись зі страхом і перемогти: перша допомога».

• *Якщо поряд із вами не було переможців, які раділи вашим успіхам,* розділ 7 («Толока»), розділ 10 («Не-робіть-цього-самі») та епілог («Вчимося жити з успіхом») порадять, як заохотити друзів і родину перемагати разом із вами. Але вся ця книжка написана з надією, що ми зможемо поступово перетворити пустелю навколо нас – із рідкісними оазами знаменитостей – на всесвітній сад переможців, які радіють успіхам одне одного.

Частина II
Вчимося бажати

Розділ 3. Пошуки стилю

Я хочу, щоб ви почали справжнє життя, поглянувши з любов’ю на власний стиль: як ви вдягаєтесь, як декоруєте свою квартиру або будинок, які кольори, їжа, фільми, музика й книжки вам подобаються, і ще на тисячу дрібних деталей, яким ви надаєте перевагу, обираючи щось до смаку.

Ми зазвичай вважаємо особистий стиль чимось не дуже важливим – цікавим, але доволі банальним та необов’язковим; дивимося на нього як на гру, що її можна дозволити собі у вільний час, коли вже подбали про серйозні справи. Ми думаємо про стиль в останню чергу, намагаючись знайти ключ до успіху. Однак після спогадів про те, яке заняття вам найбільше подобалося в дитинстві, та фантазій на тему, ким би ви хотіли бути, ваш стиль – це найцінніша підказка для розкриття власного генія.

Саме через те, що йому не надають великого значення, стиль залишається для вас якнайширшим полем вільної гри та вільного вибору. Ваші найглибші ресурси: талант, уява, індивідуальність – не можуть бути повністю придушені. Вони *повинні* якось про себе заявляти. І вони роблять це – у тій єдиній «безпечній» сфері, яку суспільство залишило вільною від очікувань та можливих наслідків. Ваш стиль необхідно тільки помітити й серйозно взяти до уваги, аби розпочати плести цінну провідну нитку в напрямку дизайну вашого життя.

Якщо це здається вам перебільшенням, можете переконатися самі. Ось проста вправа, яка відкриє для вас неочікувану значущість власного стилю. Її придумав Джек Кенфілд, директор Інституту холістичних досліджень в Амхерсті, штат Массачусетс, і це одна з моїх улюблених.

Вправа 4: Я – колір

Оберіть колір, який вам найбільше до душі. Це не означає, що він завжди ваш улюблений або що йому ви постійно надаєте перевагу в одязі – хоча таке теж може бути. Найкращий спосіб обрати – подивитися на палітру кольорів. Також я б хотіла, щоб під час виконання вправи цей колір був у вас перед очима. Отже, ви можете проглянути яскравий глянцевий журнал… або роззирнутися навколо в пошуках кольору, який впаде вам в око, – може, ви побачите його на картині чи естампі, стільці чи килимі в кімнаті, де сидите зараз. Або ж у вас є дитячий набір кольорової крейди, олівців чи фарб, який дасть широкі можливості для вибору. (Пам’ятаєте те чудове відчуття, яке охоплювало вас, коли ви відкривали абсолютно нову коробку із сорока вісьмома гостро заточеними олівцями й вирішували, яким першим почати малювати: сріблястим? рожевим? зеленим?)

Далі я пропоную вам рольову гру. Маєте уявити, що ви *є* цим кольором, і говорити від його імені. Він-бо сам не може сказати, що означає бути фіолетовим, жовтим або чорним. А ви повинні розповісти, як воно – бути вашим кольором.

Візьміть аркуш і починайте писати: «Я червоний», або «Я жовтий», або «Я небесно-синій» – будь-який колір, що ви обрали. *Не* пишіть: «Мені подобається синій, тому що…» або «На мою думку, блакитний – це…» З цієї миті ви *є* кольором.

Тепер кількома словами або реченнями скажіть, які риси притаманні вам саме як цьому кольору. Наприклад: «Я темно-синій. Я спокійний і глибокий, наче океан». Або: «Я жовтий. Енергійний, розумний, професійний, але теплий». (Увага: не дайте цим відповідям вплинути на *ваші*. Правильних відповідей у цій вправі немає. Якщо чорний колір здається вам затишним, білий – гнітючим, а синій – життєрадісним, чудово!)

Це оманливо проста вправа, котра насправді може дуже багато розповісти про вас, тому я поділю інформацію, яку вона дає, на три частини, і кожна з них веде до окремого блоку питань і вправ, предметом яких є: вибір та особистість, унікальність проти змагальності, позитивні якості та «об’єктивність».

І. Вибір та особистість

Перше, на що ви, мабуть, звернули увагу, – це те, що вам знадобилося досить багато часу, щоб обрати улюблений колір. Ви почувалися дуже вибагливим, обирали ретельно, і вам було складно прийняти рішення. Це властиво багатьом людям, і для цього є вагома причина: ви не хотіли зробити хибний вибір.

Десь у глибині душі залишилося дуже мало речей, які ви готові відстоювати. Саме до них належать ваші смаки. Ви будете за них боротися. Коли йдеться про колір, чи кращий рецепт приготування курки, чи про те, який вигляд матиме ваш будинок, яку зачіску обрати, або що краще – опера чи Елвіс Преслі, ви стоятимете не на життя, а на смерть – тому що це визначає вашу індивідуальність.

Ви обираєте колір так ретельно, адже підсвідомо, напівсвідомо відчуваєте: стиль – це щось нетривіальне. Обираючи колір, музику, краватку або візерунок для фіранок, ви не просто робите приємність чи догоджаєте собі. Ви заявляєте про себе. Ви говорите: «Ось такий я є!» Саме тому подібні ситуації нібито «звичайного» вибору такі важливі для вас.

Пам’ятаючи про це, подивімося уважніше на ваш стиль.

Вправа 5: Гра в приватного детектива

Зіграйте в детектива. Понишпорте по своєму будинку чи кімнаті, ніби ви приватний детектив, який намагається з’ясувати, хто тут живе, орієнтуючись на стиль помешкання. Зрештою, якоюсь мірою *ви* також робите спробу дізнатися щось про незнайомця. Ви йдете стежками й вивчаєте відбитки пальців унікальної особистості, якою можете виявитися для себе після закінчення пошуків.

Зазирніть у шафи для одягу, на кухню, полицю з книжками та дисками. Подивіться на меблі, килими, фіранки, картини на стінах, їжу в холодильнику, кольори. Зверніть увагу на порядок чи безлад, розташування речей у приміщенні. Складіть реєстр якомога більшої кількості прикметних рис або схильностей, котрі впадуть вам в око.

Наприклад, що б ви сказали про людину, яка тут мешкає? Організована вона чи легковажна? Товариська чи самотня? Що для неї важить більше – почуття або розум? Чи, можливо, одне й друге? Вона читає здебільшого художню літературу чи наукові видання з історії? Їй подобається Бах чи Ерік Клептон[11]? Чи обидва? Меблі в цій кімнаті

свідчать про те, що її мешканець надає перевагу грубим, натуральним матеріалам чи ретельно обробленим та стильним? Чи є в цього будинку або квартири якась головна прикметна риса або улюблене місце, де явно проводять найбільше часу, як-от: кухня, письмовий стіл, камін, музичний центр? Що каже одяг у шафі про свого власника? (Я, наприклад, зроду не зустрічала людини, яка б ретельно не добирала свій гардероб!) І так далі.

Коли всі можливі підказки зібрано, сядьте й прочитайте складений вами звіт приватного детектива. Це ваш власний портрет.

Здивовані?

Рут, 38-річна вчителька англійської, дійсно здивувалася. Вона ніколи не вважала себе людиною, орієнтованою на візуальне сприйняття. На ваше запитання вона б відповіла, що цікавиться переважно літературою та музикою й нічого не знає про живопис. Однак вона оббила цілу стіну своєї квартири дерев'яними панелями й розмістила на них листівки в такий дотепний спосіб, що не залишав сумнівів у її інстинктивному відчутті кольору та дизайну. Вона зробила це просто тому, що це їй подобалося – бо листівки мали гарний вигляд і піднімали настрій! Рут ніколи над цим особливо не замислювалася. Лише зігравши в приватного детектива, вона збагнула, що, виявляється, надзвичайно візуально чутлива, потребує цього і знає, як створювати речі, здатні радувати око.

Марґарет, 26 років, працює програмістом в офісі, що вимагає певного дрес-коду – слід одягатися скромно й консервативно. Вона вважає себе професійною, охайною та стриманою. Однак коли йде кудись на вихідні, надає перевагу яскравому одягу та ефектним аксесуарам. Їй подобаються великі капелюхи, глибокі декольте, пелеринки та блискітки. Коли Марґарет поглянула на всі свої вечірні сукні, які висіли разом у шафі, вона почувалася, наче Кларк Кент[12], який дивиться на плащ Супермена. Цей одяг відкрив її друге «потаємне» «я»: акторки й шукачки пригод, зухвалої та драматичної, котра любить розкішно вдягатися та привертати увагу.

Білл, бухгалтер, якому доводиться багато працювати вдома, розробив власну систему швидкого доступу до файлів, позначених різними кольорами, яку він вважав не більш ніж зручністю. Поглянувши на неї як детектив, він усвідомив, що ця система свідчить про притаманну йому логіку й винахідливість, талант організовувати та

планувати.

Джейкоб, 45-річний поет, який живе й працює в маленькому коледжі в Новій Англії, звернув увагу на те, що в його будинку не один центр, а два: бібліотека й кухня! Його полиці для прянощів так само щільно й дбайливо заповнені, як книжкова шафа, а мідні казанки з такою ж любов'ю начищені до блиску, як філігранно відшліфовані його сонети. Зрештою, він мав визнати, що чоловік, який мешкає тут, значно більш товариський і чутливий до земних потреб, ніж меланхолійний відлюдник, яким він себе вважав.

Гра в приватного детектива може стати своєрідним приємним струсом для вашого уявлення про себе. У будь-якому разі вона його неодмінно збагатить. Смаки та вибір часто відкривають такі грані вашої особистості, про які ви самі не здогадувались або не сприймали їх серйозно. Якщо ви вважали себе звичайною людиною без особливих талантів чи захоплень, ця вправа покладе край такому уявленню! Можливо, ви спантеличені й не знаєте, як перетворити відкриття, які ви зробили, на мету, діяльність або професію, але не хвилюйтеся про це зараз. У наступному розділі я покажу вам, як сформулювати мету – цілком реальну для втілення – на основі всіх характеристик, що їх вам вдалося виявити. Просто зараз ваше завдання – отримати задоволення від їх відкриття. Розпочніть знайомство із широким спектром талантів, якими ви точно наділені!

Ця вправа також корисна в тому випадку, якщо ви, навпаки, цілеспрямована особистість із однією чітко визначеною метою. Ваш стиль може бути своєрідним сейфом для всіх інших талантів, яких ви не використовуєте зараз, – як візуальні здібності Рут. Ви просто маєте знати про існування цих природних умінь. Вам не треба ставати дилетантом чи «розпорошувати» їх, але ви повинні усвідомлювати: чим більше талантів зможете задіяти, тим яскравішим буде ваше життя й тим більше енергії ви матимете. Далі ви дізнаєтесь, як знайти час для реалізації всіх здібностей і захоплень.

Ваш стиль – це сфера, у якій ви досі користуєтеся творчими здібностями для формування свого світу та власної особистості. *Це доказ того, що ви ще остаточно не втратили цю здатність.* Усе, що вам потрібне, – дозвіл, заохочення та керівництво щодо того, як поширити цей стиль на все ваше життя.

ІІ. Унікальність проти змагальності

Зараз я хочу повернутися до вправи з кольором і продемонструвати вам ще один її аспект. Погляньте на кілька відповідей, які дали свого часу інші люди.

«Я червоний. Я завзятий, голодний і сердитий, як вогонь».

«Я червоний. Енергійний і самовідданий».

«Я червоний. Я наче кімната з червоним оксамитовим диваном, освітлена вогнем каміна, – запальна, пристрасна та водночас тепла й затишна».

«Я червоний, наче кров, – дуже глибокий і сповнений життя».

«Я блакитний. Холодний, стриманий, але розумний».

«Я блакитний. Тихий і спокійний».

«Я блакитний – яскравий сталево-синій, який аж потріскує від енергії».

«Я жовтий. Я нова кухня, сонячна й заставлена горщиками квітів. Я весела і люблю компанію, порядок і комфорт».

«Я жовтий. Спокійний, простий, чесний і відкритий».

«Я жовтий. Я важкий, багатий і коштовний, як золото, як вершки».

Одразу впадає в око дивовижне розмаїття відповідей. Понад те, зверніть увагу, наскільки різним виявляється один колір для різних людей! Навіть на рівні фізичного сприйняття. Я бачила двох людей, які дивилися на той самий колір, але один із них сказав: «Я іржавий», а другий відповів: «Я рожевий».

Пам’ятаєте, під час нашої розмови про раннє дитинство я говорила, що кожен із нас бачить різний світ? Можемо пересвідчитися в цьому зараз на прикладі такої простої, маленької вправи. Ваш стиль – це стиль сприйняття, спосіб бачення й відчуття світу, так само унікальний, як відбитки пальців. Ви народжуєтеся з ним, він розвивається разом з вами, і він не схожий на жоден інший. Він унікальний і в буквальному сенсі *незрівнянний*.

Існує тільки один спосіб порівняти людей – узяти рису, яку можна виміряти кількісно. Наприклад, зріст. Вочевидь, хтось вищий за інших, хтось, навпаки, нижчий. І це аж ніяк не говорить нічого про них як про особистостей, але, по суті, це достатня підстава для порівняння. На жаль, у нашому суспільстві порівняння, своєю чергою, часто стає основою для оцінки й вибудування певної ієрархії. У нас просто

нав’язлива потреба – з’ясувати, хто «кращий». Ми беремо якийсь критерій – академічну успішність у школі або рівень доходу в дорослих – і оцінюємо людину за цим єдиним мірилом. Коли справді вдуматися, це не менш абсурдно, ніж оголосити, що високі люди кращі за низьких або що апельсин кращий за троянду, тому що більше важить! Проте саме так нас навчили думати – зіставляючи себе з іншими та переймаючись, чи «відповідаємо» ми стандартам.

Подумайте. Заходячи до кімнати, де багато незнайомих людей, хіба не починаєте ви одразу напівсвідомо «класифікувати» присутніх за вашим улюбленим критерієм – розумний / дурний, багатий / бідний, гарний / негарний, кваліфікований / некваліфікований тощо, – а далі оцінювати себе відносно них за тією ж шкалою? Наприклад, якщо ваше власне мірило «гарний / негарний», ваш хід думок може бути приблизно таким: «Так… Я вдягаюся з більшим смаком, ніж вона, але он у тієї очі красивіші, а…» Трохи соромно визнати, але дуже мало хто з нас не починає грати в цю гру.

Але що б сталося з цією системою, якби ви оцінювали й класифікували людей – а вони вас – із погляду індивідуального стилю? Припустімо, ви зустріли людей, які говорили «від імені кольору» в прикладах, наведених вище. Як би ви розмістили «за рангом» їхні відповіді? На якій би сходинці були ви в цій ієрархії? Хто був би «кращим»?

Авжеж. Їх і зіставити не можна, не те що вибудувати певний рейтинг. Правда в тому, що люди *непорівнювані*. Їх неможливо порівняти, так само як не порівняєш троянди й апельсини, гори і море чи Францію й Англію. Цілком імовірно, що вам більше подобається жити біля моря, ніж у горах. А може, ви краще поїдете у відпустку до Англії, ніж до Франції. І, звісно, вам деякі люди більш симпатичні, ніж інші. Надання чомусь переваги – вагома й серйозна річ, у якій ваш стиль також самостверджується. Однак ви б явно по-дурному почувалися, кажучи, що «Англія – краща країна, ніж Франція» або «Море краще, ніж гори». Але не менша дурниця говорити, що ви кращі за Мері, але Джо – кращий, ніж ви.

Поняття змагальності – ідея, що десь є хтось такий, як ви, тільки кращий, – неправильне. І воно заважає вам зосередитися на собі, натомість змушує концентруватися на боротьбі за відповідність хибним стандартам, орієнтованим на інших людей, – і це замість того, щоб

зазирнути в себе й відкрити своє «я». Ваша індивідуальність і «незрівнянність» – єдина основа, на якій можна будувати своє життя, що приноситиме задоволення саме *вам*. І саме *ви* маєте бути задоволеним. Немає жодного авторитета поза вами, який міг би вирішувати, що правильно й добре для вас.

Тільки усвідомивши свою унікальність, ви зможете дійсно почати цінувати й поважати себе – і поважати інших! Сприймаючи людей на основі їхнього стилю, ви інстинктивно поважатимете кожного, а вони поважатимуть вас. І це буде справжній взаємний інтерес та цікавість. Якщо ми не змагаємося один з одним – якщо нас не лякають наші відмінності або ми не займаємося оцінюванням та рейтингами, – тоді ці відмінності стають ресурсами. Я не така, як ви, і не хочу бути такою, а то не буде нікого біля мене, хто б сказав мені щось, чого я не знаю, або показав те, чого я не здатна побачити. У мене була б тільки я сама. А мені потрібні ви, тому що ви – інакші.

III. Позитивні якості та «об'єктивність»

Коли ви говорили від імені свого кольору, чи вразило вас те, що ви могли казати *будь-що*? «Я червоний. Я завзятий і сердитий. Так, я цілком можу назвати себе сердитим! Я ж червоний, правда?»

Чи не здалося вам при цьому складним сказати щось на кшталт: «Я розумний, я пристрасний, я сумний, я самовідданий»? Чи не соромилися ви?

Це була досить прозора вправа, чи не так? Упевнена, ви одразу зрозуміли, що говорите про себе – принаймні про якусь грань своєї особистості. Якби вас попросили обрати улюблений колір іншого дня, можливо, ваш вибір був би іншим. Але, безперечно, цей колір відобразив частину вас, відкривши при цьому деякі дуже особисті речі. Ось чому, можливо, вам було складно про це говорити. Ви порушували правило нашої культури, яке забороняє вислови на кшталт: «Я людина, котра…»

Скільки з нас іде по життю, голосно говорячи собі та всім іншим: «Я пристрасна! Може, я й не організована, але в мені є вогонь та енергія»? Ні, ми говоримо: «Боже, я товстуха!» Ми робимо так, бо дуже рано засвоїли, що відкрито говорити про себе – особливо щось гарне –

це табу. Якщо ви схожі на мене, то не раз у житті, зустрічаючи потенційного коханого чи роботодавця і вважаючи, що виявляєте чесність та «об'єктивність», казали: «Я одразу хочу знати все, що зі мною не так!»

На щастя, у цьому табу є кілька лазівок – сфер, у яких вам дозволено, хоча б у формі гри, заявити: «Я людина, котра…» Це журнальні тести та астрологія. Саме тому, до речі, вони такі популярні! Зауважте, що ваш знак зодіаку не говорить, що ви ідеальні. Згідно з гороскопами, ви вправно робите одні речі, але вам погано вдаються інші, оце ваші чудові якості, а оце жахливі. І ви любите їх усі. Я Лев. Це дозволяє сказати мені: «Я люблю хизуватися й грати на публіку. Я захоплююся всім. Мені потрібні любов і турбота», – і все це без найменшого зніяковіння.

Це справжня об'єктивність – об'єктивність, яка з любов'ю говорить, що ви чудові й прекрасні саме такі, як ви є. Але знявши маску астрологічного знака, ви раптом відчуєте, що вам заборонено надалі казати такі речі. *Власна безпосередня характеристика вважається об'єктивною тільки за умови своєї негативності*. Позитивна ж дорівнює суб'єктивній. «Об'єктивна» – значить точна, правильна, тоді як «суб'єктивна» – це марнославство й самообман.

У всіх нас у голові постійно грають платівки з переліком наших недоліків, повторюючи їх доти, доки вони не закарбуються в пам'яті навіки. Дуже мало кому вдається почути записи, які б розповідали про те, що в нас є гарного й правильного! Однак *лише за умови чіткого, не затьмареного ніяковістю погляду на свої переваги ви матимете справді об'єктивне уявлення про себе*, на яке зможете спиратися, плануючи творче життя, що приноситиме вам насолоду. Отже, вам украй потрібні якісь позитивні платівки, які б ви могли вмикати, якщо негативні лунатимуть надто гучно й набридливо.

Знайти позитивну інформацію про себе не так уже й складно, як може здатися на перший погляд. Якби вас попросили сісти й дати вдумливий, точний перелік позитивних якостей вашого найкращого друга, ви б могли це зробити? Думаю, з легкістю і хвилини за дві. Що ж, ваш найкращий друг може зробити те саме для вас. Правду кажучи, ви не ховаєте цих якостей ні від кого, крім себе. Вони помітні й очевидні для всіх, хто вас знає, і навіть тих людей, котрі бачать вас уперше. Ви б відчули здивування й задоволення, якби справді побачили себе іншими

очима. І саме це я хочу запропонувати вам зробити в наступній вправі.

Вправа 6: Побачити себе очима інших

Ця вправа має два варіанти: один – для екстравертів, другий – для інтровертів (ще одна цікава класифікація). Якщо у вас є трохи мужності, спробуйте версію № 1. Якщо ви сором’язливі, але наділені багатою уявою, вам буде зручніше працювати з версією № 2.

Версія № 1: Слава похвалі!

Візьміть аркуш та ручку (ніяких олівців і гумок!) і попросіть людину, яку ви любите і якій довіряєте: друга, чоловіка чи дружину, коханого або дитину – протягом трьох хвилин розповісти вам про ваші найкращі якості. А ви записуйте – слово в слово. Це буде ваша позитивна платівка, отже, зробіть усе як слід.

Не дозволяйте вашому співрозмовнику відбутися фразами на кшталт: «Ти милий, чудовий» тощо. Це єдиний вид похвали, який більшість із нас чула раніше, і користі з неї мало. Вам необхідно почути щось на зразок: «У тебе дивовижна уява», «Мене вражає твоє вміння чітко висловлюватися, а нестримна енергія надихає», «Ти готовий допомогти кожному побачити світ у нових, яскравих барвах». Або: «Ти знаєш, що прекрасно рухаєшся? Ти така граційна – і при цьому добра й щедра. Ти можеш достукатися до серця будь-якої людини – і допомогти. Ти здатна втішити кожного, хто потрапить у біду». Це не лестощі, а інформація.

Точна, вдумлива похвала – рідкісне явище в нашому суспільстві. А так не має бути. Вона потрібна нам усім, і ми всі залюбки готові дати її – просто ніхто ніколи не казав нам, що це нормально. Що ж, я кажу вам це зараз. Усім потрібна практика як для того, щоб хвалити, так і для того, щоб сприймати похвалу. Тому після того, як ваш партнер розповів вам про ваші позитивні якості, поміняйтеся ролями. Є лише кілька простих правил, яких слід дотримуватись.

Для того, хто хвалить: Не дозволяйте критиці жодним чином прокрастись у вашу похвалу, навіть якщо вона «конструктивна» або доброзичлива й чуйна. (Це правило насамперед важливе для чоловіків,

дружин і коханих; друзям рідше спадає на думку вдосконалювати одне одного.) Не треба казати: «Якби ти лише зняла окуляри й розпустила волосся, була б справжньою красунею» або «Може, хтось і скаже, що ти самовпевнений і впертий, але я думаю, що ти сильний і рішучий». Людина, яку ви хвалите, уже знає напам'ять увесь цей негатив про себе, і їй зовсім не треба повторювати його знову. Будьте чесними, але позитивними. Ви здивуєтеся, наскільки сильніше почнете цінувати близьку людину, висловивши те хороше, що бачите в ній.

Для того, кого хвалять: Хай як складно – хоч і приємно – це буде, три хвилини вам можна лише сидіти, слухати й занотовувати все, що вам говорять, як сумлінний секретар. Не перебивайте. Не сперечайтесь. І не намагайтеся подумки «знижувати вартість» кожного слова, яке чуєте. Ви завжди готові до критики й чекаєте на неї, але похвала підкрадається зненацька і здатна збити вас із ніг неочікуваним ударом. У когось мурашки забігають по спині, хтось навіть заплаче. Тому ви можете спробувати ухилитися від неї. Якщо ваш партнер говорить: «Ти дуже чутлива», – ви робите висновок: «Ну звичайно, тонкосльоза, слабка, істерична». Якщо вам кажуть: «У тебе розкішна фігура», – ви розумієте це як «товста». Не робіть цього. Сприймайте слова вашого партнера буквально – і обов'язково фіксуйте їх на папері, щоб не мати можливості щось переглянути, відредагувати або применшити згодом у вашій пам'яті.

Якщо вам справді настільки важко приймати похвалу «прямо в очі», можна виконати цю вправу в інакший спосіб. Наприклад, попросити вашого партнера записати слова самому. Інший варіант, навіть кращий, – покликати двох друзів, повернутися до них спиною і слухати, як вони обговорюють одне з одним ваші позитивні якості. Далі повернутися й посадити в «гаряче крісло» наступного «гравця».

Але якщо ви таки не в змозі попрохати когось повідомити вам гарні новини, є спосіб дізнатися про це самому.

Версія № 2: Створення групи підтримки

Правда в тому, що насправді ви знаєте свої позитивні риси. Коли вам випадає шанс розповісти про себе, вдягнувши безпечну маску – як в астрології, – *це* знання одразу виходить назовні. Вправа з кольором

була, до речі, однією з цих масок. Говорячи від імені свого кольору, б'юсь об заклад, ви гордо перелічили всі його сильні, гарні та ніжні якості. Ви ж не обрали цей колір за те, що він бридкий чи одноманітний, правда? А цей колір – *ви* або принаймні життєво важлива частина вашого єства.

Час зірвати маски й визнати, що всі ці позитивні якості дійсно вам притаманні. Однак без допомоги обійтися важко. Як і кожній людині, вам потрібен *позитивний зворотний зв'язок* від когось, хто підтримує вас, аби почуватися вільним і не соромитися думати про себе добре. Можливо, ваша родина не знала, як забезпечити такий зв'язок у дитинстві. Але зараз ви виросли й можете подбати про це самі. Ви можете створити уявну ідеальну родину, яка стане вашою особистою групою підтримки. Саме вони розкажуть усе гарне про вас – те, що ви насправді знаєте, але не дозволяєте собі відкрито про це заявити.

Уява – надзвичайно потужний інструмент, який ми часто будемо використовувати в цій книжці. Зазвичай ми думаємо, що тільки письменники й казкарі здатні вигадувати персонажів і давати їм життя. Неправда! Це під силу кожній людині – і ми робимо це в наших снах. Я покажу вам, як свідомо використати цю здатність, аби втілити свої мрії.

Прийом, який ми застосуємо в цій вправі, має назву рольової гри. Удаючи з себе когось іншого: маму, тата, знаменитого бейсболіста, ескімоса, шпигуна, – ви відкриваєте глибші джерела інформації й розумієте, що вам насправді відомі такі речі, про знання яких ви раніше не здогадувалися. Зараз вам потрібно уявити себе дуже особливими людьми, котрі з любов'ю дивляться на вас і говорять, що вони бачать.

Подумайте кілька хвилин, аби визначити чотирьох або п'ятьох людей, яких би ви хотіли бачити членами вашої родини, – це може бути будь-хто: історичний діяч, літературний персонаж тощо. Майте на увазі, що мова йде про *ідеальну* родину, таку, яка відповідає визначенню «середовища, що є колискою переможців». Тобто це група людей, які цінують вашу індивідуальність, заохочують вас досліджувати всі ваші таланти й допомагають іти далі, коли ви натикаєтеся на перешкоди й занепадаєте духом. Не поспішайте, обдумайте все серйозно, тому що вам доведеться зустрічатися з цими людьми й надалі. Коли ви почнете працювати над досягненням справжньої мети, вони допоможуть відчути, що ви не самотні, що вас підтримує найкраще, обране товариство.

Обирайте людей, із якими у вас є певна спорідненість душ: людей, чиї ідеї або діяльність вам близькі, чий життєвий досвід або темперамент дозволить їм зрозуміти вас і співчувати вам (Кетрін Гепберн[13], наприклад, могла б сказати: «Я знаю, як воно – бути запальною»), людей, чиї обличчя ви любите. Вибір «родини» – це як вибір кольору: ви утверджуєте ваш стиль, ваше право формувати світ навколо вас. Кожного члена вашої родини ви оберете з певної вагомої причини.

Я обрала Альберта Ейнштейна, тому що він такий же добрий на вигляд, як мій дідусь, і тому що він мав проблеми з математикою в школі й працював звичайним клерком у патентному бюро, але був настільки захоплений своїми інтересами, що такі дрібниці ніколи його не зупиняли. Я також вибрала Бетті Девіс[14], адже вона сильна й водночас вразлива, самодостатня, кмітлива та дотепна, і я б хотіла мати її в спільниках у якійсь суперечці чи бійці! Серед інших моїх «улюбленців» – Марґарет Мід та офіціантка – подружка Еліс у фільмі «Еліс тут більше не живе».

Моя знайома письменниця обрала видатного австрійського поета Р. М. Рільке, який без мети мандрував Європою, постійно відчуваючи брак грошей та звертаючись по допомогу до друзів-аристократів, шукав натхнення й журився через свою неорганізованість та неприкаяність. Інші її «родичі» – Джон Кітс[15], Ґленда Джексон[16], Колетт[17] і Пеле[18] – їй просто подобається його усмішка!

Напишіть імена членів вашої «родини» на одному або двох аркушах, залишаючи досить вільного місця під кожним з імен. Тепер заплющте очі й уявіть, що ви один із цих людей і бачите себе – ніби ви заходите до кімнати. З точки зору цього «родича» подивіться на те, як ви рухаєтесь, як спілкуєтеся з людьми, як добираєте слова, який у вас вираз обличчя. Дивіться доброзичливо, з цікавістю, захопленням та любов’ю, так ніби ви спостерігаєте за вашою дитиною. Занотуйте всі позитивні якості, які бачите. *Тільки позитивні! (Діє те саме правило, що і в першій версії вправи, і з тієї ж причини: вам не треба вкотре повторювати весь негатив про себе.)*

Наприклад:

Ейнштейн: «Я бачу, що в Барбари гострий розум – швидкий, допитливий та багатогранний. У неї купа оригінальних ідей, і вона знає, як донести їх до інших. Вона говорить дуже чітко й вдало добирає

слова. Вона чуйна, їй небайдужі люди, що її оточують. Мені подобається, як вона реагує на те, що відбувається навколо. Вона не стоїть осторонь. І дуже енергійна».

Коли ваш перший член родини сказав усе, що мав сказати, рухайтеся далі й починайте думати як наступний. Кожен має власну точку зору й помітить у вас різні позитивні якості. Зокрема:

Бетті Девіс: «Вона сильна, з почуттям гумору, так щиро й гучно сміється. Барбара не боїться життя. Вона добре співає – при цьому тужливо й ніжно, що контрастує з її силою та стійкістю». (Якби я описувала себе сама, мабуть, сказала б: «Я неорганізована, імпульсивна й забагато розмовляю». Для мене було маленьким шоком уперше подивитися на себе очима інших людей!)

Я вже розповідала вам про свій характер і життєвий досвід, отже, повірте: якщо я змогла це зробити, *ви* зможете.

Коли ви по черзі зіграли ролі всіх членів вашої «родини», прочитайте всі відповіді. Тепер у вас є вичерпний опис ваших позитивних якостей.

Здивовані?

Тепер залишилася тільки одна вправа для пошуку вашого стилю, яка допоможе вам дізнатися дещо корисне про себе, перш ніж зробити наступний крок – створити в уяві проект усього вашого життя.

Ваш власний стиль у дії

Пам’ятаєте, я просила, щоб ваші уявні «родичі», зокрема, звернули увагу на те, *як ви рухаєтеся?* Ваш стиль – це не лише спосіб бачення світу, але також унікальний спосіб рухатися в ньому. Якщо кольори та речі, що вас оточують, розкривають ваш *візуальний стиль,* то заняття, котрі вам подобаються, віддзеркалюють ваш *стиль дії*. Сід Саймон, автор книжки «Вивчення цінностей», розробив метод класифікації ваших улюблених занять, щоб скласти *рейтинг життєвих цінностей* – стислу характеристику того, *як вам подобається жити*. Швидко чи в повільному темпі? Займатися переважно фізичною чи інтелектуальною працею? Любите компанію чи схильні проводити більше часу наодинці з собою? Яким має бути баланс цих та інших чинників?

Якби хтось прямо поставив ці запитання, мабуть, ви б могли дати на них приблизну відповідь. Але виконавши цю вправу, зможете навіть

вирахувати відсоткові співвідношення, якщо у вас є схильність до математики (наприклад, 60/40 на користь фізичної діяльності). І знову, цілком імовірно, результати вас здивують, адже ви чітко побачите, чому надаєте перевагу, а не будете покладатись на туманні уявлення про себе, як це робили впродовж багатьох років.

Вправа 7: Двадцять улюблених занять

Двадцять?! Так. Вам потрібно назвати двадцять. Це єдине правило. Мені байдуже, якими звичайнісінькими вони вам здаються – наприклад, «їсти морозиво», – і так само байдуже, чому ви любите цим займатися. Якщо ви занотували дев’ятнадцять і справді нічого не спадає більше на думку, напишіть: «Чухатися, коли свербить». Що завгодно!

Намалюйте просту таблицю. У стовпчику ліворуч напишіть одне за одним ваші двадцять улюблених занять у будь-якій послідовності. Не намагайтеся розташувати їх за ступенем важливості для вас, бо це неможливо – така ж ситуація, як із трояндами й апельсинами.

У верхньому рядку таблиці напишіть такі питання (якщо повернути аркуш і писати їх вертикально, місця вистачить):

Як давно ви цим востаннє займалися?

Для цього потрібні гроші чи це безкоштовно?

Ви робите це самі чи разом із кимось?

Це заздалегідь плановане чи спонтанне заняття?

Чи це пов’язане з роботою?

Чи є якийсь фізичний ризик?

Це щось швидке чи повільне?

Для розуму, тіла чи душі?

Можна додати якісь інші пункти, які вас цікавлять. (Наприклад: це заняття було в моєму списку п’ять років тому? Тато й мама також це люблять? Цим можна займатися в місті чи в сільській місцевості? Удома чи на вулиці?) Усе, що ми робили в цьому розділі, мало на меті продемонструвати, що у вас є можливість і право «перекроїти» світ під себе. Це також стосується вправ у цій книжці! Якщо ви можете їх удосконалити або пристосувати до своїх потреб та здібностей, робіть це не вагаючись!

Заповнивши таблицю, погляньте на результати.

Що ви дізналися про себе? Яке життя ви маєте зараз і яке б хотіли

мати?

Ось як відповіли деякі інші люди:

Маріанна, 32 роки, дружина й мама: «Я здивувалася, дізнавшись, що в мене справді є двадцять улюблених занять, і я з легкістю їх усі згадала!»

Доріс, 45 років, медсестра: «Спочатку я була пригнічена і сказала собі: „Я ніколи в житті не зможу займатися всім цим“. Трохи ж згодом подумала: „А чому ні?“»

Еллен, 28 років, студентка-медик: «Це розмаїття мене приголомшило. Моє життя стало таким однобічним… а виявляється, у мені є стільки вимірів, які зараз просто не мають вираження».

Джим, 43 роки, юрист: «Як давно це було, коли я знаходив сили й час робити 90 відсотків речей, що приносять мені задоволення!»

Люсіль, 25 років, секретарка: «Для мене набагато важливіші, ніж я усвідомлювала, фізична активність та спонтанність. Я справді не повинна сидіти за столом в офісі по вісім годин на день».

Аллен, 19 років, студент: «Більшість занять, які я люблю, дійсно не вимагають великих витрат. Це стало справжнім відкриттям, тому що батько переконав мене свого часу, що я маю отримати професію, яка б забезпечила мені зарплатню, не меншу за шестизначну суму на рік. Виконавши цю вправу, я подумав: „Навіщо це мені?“»

Джуді, 35 років, письменниця: «Мені потрібно набагато більше заробляти, аби жити таким життям, якого я справді хочу. Подорожувати, кататися на лижах, відвідувати концерти, театри й ресторани – усе це важливе для мене й коштує грошей. Можливо, мені слід серйозно замислитися над написанням бестселера».

Моріс, 68 років, колишній ресторатор: «Я люблю, коли навколо мене метушиться купа зайнятих справою, галасливих людей! Що я, чорт забирай, роблю в цьому тихому й шикарному курортному будинку?»

Долорес, 24 роки, касирка в книгарні: «Я почуваюся найщасливішою, коли більшу частину свого часу можу провести наодинці з коханим або поряд із ним».

Пильний погляд на ваш власний стиль може розповісти багато цікавого, чого ви про себе раніше не усвідомлювали, і допомогти зрозуміти, хто ви насправді та чого хочете. Він може дати вам нову впевненість у собі. Коли ви бачите, що кожен рух і вибір, зроблені вами, залишають у світі ваш унікальний відбиток, то усвідомлюєте, що *вам*

уже під силу змінити своє життя. Тепер ви готові розширити сферу дії цих сил за допомогою ще однієї вправи на уяву.

Репетиція вашого нового життя

Використовуючи інформацію, зібрану про себе під час пошуку стилю, ви спробуєте упорядкувати простір і час у такий спосіб, який би відповідав вашим потребам. Насамперед ви сформуєте середовище, котре настільки б добре підходило вам, що в ньому з легкістю б могли виявитися всі ваші найкращі якості. А далі ви створите в уяві свій ідеальний день.

Ваше середовище найчастіше формують не потреби й захоплення, а те, з ким ви живете, і те, що можете собі дозволити. Ваші обов'язки здебільшого визначають те, як ви проводите свій день. Ми вважаємо, що ці чинники практично неможливо змінити – то наша «сувора дійсність». Звичайно, ми могли б жити саме так, як нам хочеться, – якби виграли в лотерею або покинули родину! Але перше малоймовірне, а про друге й помислити не можна. Тому ми час від часу просто мріємо про життя, «скроєне й підігнане» під наші прагнення, знаючи, однак, що такі мрії «нереалістичні» й лише «потурають марним бажанням». У справжньому житті все не так.

Проте мріяти надзвичайно важливо. Вам слід частіше це робити – і ставитися до цього серйозно, – тому що мрії намагаються сказати вам про щось. Це ваш геній, у якого аж руки сверблять узятися до роботи й почати будувати нові світи з часу та простору. То даймо йому волю і з'ясуймо, який же світ він хоче створити!

Є тільки одне правило, за яким ви будете мріяти в наступних двох вправах. *Ви маєте забути про обмеження, які зазвичай ставить нам реальність!* У світі гри, так само як у світі мрій, немає закону тяжіння, немає смерті та податків – і конфліктів, які не можна розв'язати. Отже, якщо у вас два бажання, які, здається, суперечать одне одному, не хвилюйтеся. Сміливо мрійте про здійснення обох! Якщо ви кохаєте двох людей, нехай у вас буде двоє коханих. Якщо ви хочете жити і в сільській місцевості, і в місті, або водночас любите самотність і товариство, або хочете мати двох прекрасних дітей і при цьому повноцінну кар'єру, так і скажіть. У цих фантазіях вам не треба робити те, що вам наказували у віці 5 років: «Визначайся». Тут ви можете

отримати все!

Вправа 8: Ваше ідеальне середовище

Одним абзацом (але можна написати більше, якщо хочете) дайте відповідь на питання: *у якому уявному середовищі ви могли б найкращим чином виявити себе?* Більшість із нас ніколи не запитували себе про це, адже не думали, що це взагалі можливо. Для нас звичним є запитання на кшталт: «Як я можу вписатися в певне вже наявне середовище? Як я можу змінитись, аби пристосуватися до світу?» Ідучи до крамниці, ми сподіваємося, що нам підійде одяг, розвішаний на плічках. Якщо джинси надто довгі чи вузькі, ми вважаємо *себе* низькими на зріст чи надто товстими. Якби раптом виявилося, що в нас три руки, ми краще відрізали б одну, замість того щоб увічливо, але твердо наполягати, аби нам знайшли куртку з трьома рукавами.

Хоча б у своїй уяві спробуйте створити світ, який би відповідав вашим потребам. Уявіть середовище, ідеальне для когось із вашими нинішніми характеристиками, – світ, який настільки підходить саме вам, що ви можете реалізуватися в ньому якнайкраще, анітрохи не змінюючи при цьому себе. Дозвольте середовищу виконати всю роботу за вас.

Зараз я хочу зупинитися й уточнити свою термінологію. «Середовищем» я називаю не просто матеріальні речі. Звісно, було б чудово мати будинок із внутрішнім двориком, басейном та величезним каміном, а ще краще – ніжитися зараз під пальмою на Багамах. Однак я не хочу, аби ви зосереджували свою увагу на кольорі стін, кліматі чи рослинності, якщо це, звичайно, не є життєво важливим для вашого душевного стану. А таке може бути. «Середовище» для мене – насамперед ваше *оточення*: люди, яких ви б хотіли мати поряд; скільки часу вам необхідно для себе і скільки – для спілкування та взаємодії з іншими; якої допомоги ви потребуєте; якої реакції чекаєте на ваші ідеї.

Можливо, у вас є потреба в тому, аби вам кидали виклик… або просто вислухали. (У будь-якому разі вам необхідна повага.) Може, ви хотіли б стати вчителем і отримати шанс надихати ваших учнів або, навпаки, самі б хотіли опинитися в товаристві людей, які могли б навчити вас чогось нового й захопливого. Можливо, ви бажали б очолити велику компанію зі згуртованим колективом сумлінних,

відданих працівників, готових виконати будь-які ваші вказівки. А може, вам краще працювати з колегами на рівних правах. Вибір за вами.

Фраза «Дозвольте середовищу виконати всю роботу за вас» означає в цій фантазії: «Не змінюйте себе!» Ба більше, не вдосконалюйте себе. Вдосконалюйте світ у такий спосіб, щоб ваші особисті якості перестали бути проблемою. Якщо ви ненавидите хатню роботу, не намагайтесь уявити, що ви більш дисциплінований чи терплячий. Уявіть вісім маленьких гномів, які всюди супроводжують вас і прибирають за вами! (Вигадайте будь-яку химеру – це ж фантазія.) Якщо ви неорганізовані, вам потрібно багато любові й турботи або ви сором'язливі чи схильні відкладати справи на потім, не вважайте ці риси «слабкостями», з якими слід боротися. Ставтеся до них як до *проблем проектування*, тобто викликів для вашої винахідливості як творця свого світу. Вигадайте середовище, яке підходить вам і підтримує вас таким, яким ви є, – аби почуватися зручно, безпечно й мати можливість діяти якнайбільш ефективно.

Джеррі, 38-річний бухгалтер, зізнався: «Я б хотів, щоб у моєму ідеальному середовищі всі були незграбними – тому що я сам незграба і мені так набридло, що люди це помічають!» Міріам, у якої дуже тихий голос, сказала: «Ніхто ніколи не чує мене. Я завжди відчайдушно намагаюся говорити гучніше. У моєму ідеальному середовищі я б жила у великому, просторому будинку в лісі з моєю родиною та найкращими друзями, які б розмовляли тільки пошепки. Мій голос був би там найгучнішим!» Особисто я зі своїм великим досвідом відкладання справ на потім хотіла б мати у своєму ідеальному середовищі безжального начальника, який би точно знав, чим я хочу займатись, і змушував мене це робити! Справжнього тирана, котрий вимагав би від мене суворого дотримання мого життєвого маршруту.

Уявивши власне середовище, зробіть іще одну річ: складіть перелік означень для характеристики ваших позитивних якостей – інтелектуальних, емоційних, творчих, – що могли б виявитися за цих ідеальних умов («люблячий», «самовпевнений», «грайливий», «безтурботний», «незалежний», «сексуальний» тощо). Під час виконання вправи 6 («Побачити себе очима інших») ви відкрили позитивні якості, якими володієте зараз. Цього разу я хочу, аби ви зробили дещо інше, навіть більш зухвале: *уявіть себе в повному розквіті*. (Якщо ви досі при цьому почуваєтеся вередливим чи

зіпсованим або говорите: «За кого я себе маю?» – просто пирхніть і спекайтеся цих набридливих негативних платівок. Подякуйте їм за «допомогу» та рухайтеся далі шляхом до своєї мрії.)

Ось кілька прикладів того, як люди змалювали своє ідеальне середовище – і себе в повному розквіті сил і можливостей. Зверніть особливу увагу на те, як детально вони описували людське оточення, у якому могли б процвітати.

Джулія, 32-річна письменниця-фрилансерка: «Я б хотіла жити сама, у сільській місцевості, але поряд із широким колом друзів, які б займалися найрізноманітнішими цікавими справами. Я б хотіла бути з чудовим коханим, котрий би мав власну улюблену роботу і кохав мене, але давав би змогу спокійно працювати весь день наодинці, не змушуючи почуватись винною чи тривожитись через це. Я не хотіла б завжди знати напевно, коли він приїде, але воліла б мати можливість зателефонувати й покликати його, якщо мені самотньо. Одним словом, хотілося б стабільності, але не абсолютного спокою – трохи драми й невизначеності теж не завадить. Якості, котрі я змогла б виявити за таких умов, – це незалежність, любов, сила, енергія, чуттєвість і творчість. Мені вдалося би багато чого досягти».

Бетсі, 38 років, мама трьох дітей: «Я б хотіла, щоб моїми дітьми опікувалася людина, схожа водночас на Мері Поппінс, Містера Роджерса[19], Філа Донаг'ю[20] та Марло Томас[21]; аби вправна хатня помічниця виконувала всю цю потрібну, але таку нудну роботу – прибирати, готувати, скуплятися; секретарка дбала б про рахунки й відповідала на телефонні дзвінки – а я при цьому могла б зайнятися своєю кар'єрою! Якості, що могли б у мені виявитися: задоволення від спілкування з людьми, почуття гумору та креативність».

Том, 55 років, розлучений і в пошуках роботи: «Для мене завжди найважливішими були любов та емоційна підтримка – вони необхідні мені як повітря. Мені також потрібен незахаращений простір, де все добре організоване й знаходиться на своєму місці, тому що я схильний легко відволікатися. За таких умов я міг би стати винахідливим, добрим, безтурботним, веселим, доброзичливим і мудрим».

Джордж, 43 роки: «Хатинка біля озера в горах, невелика, але зі смаком дібрана бібліотека, кілька гарних вудок для форелі, гасова лампа, бар, ніякого телефону, але улюблена газета біля дверей щоранку і товариство моїх найкращих друзів-рибалок на вихідних. Я багато

писав би та думав. Міг би стати мислителем на зразок Генрі Торо[22] й забути про кар’єру консультанта з інвестицій. Однак, можливо, десь раз на три місяці я б повертався до міста попрацювати, подивитися нові фільми. При цьому був би переконливим, дотепним та ввічливим. А далі знову б повертався назад у гори».

Я знала, що Джордж одружений, проте у своїх фантазіях він не згадав про дружину. Коли я запитала його про це, сказав: «Звичайно, вона була б там! Просто для мене це настільки очевидно, що я подумав…» Продовживши розпитувати, я з’ясувала, що вона б чемно «зникала» кудись, коли йому хотілося б побути самому або з друзями. Джордж любить готувати, але «він просто подумав», що дружина могла б дбати про його хатинку, так само як зараз вона має обов’язок прибирати їхню квартиру в місті.

Іншими словами, у Джорджа вже є – і він приймає це як належне – емоційна й практична підтримка, про яку багато хто з нас може тільки відчайдушно мріяти! Інша людина, жінка, забезпечує цю підтримку для нього; яка ціна цього для неї і яку винагороду вона має за це, я можу лише здогадуватися, бо не знайома з дружиною Джорджа. Зміни, які відбуваються між чоловіками і жінками зараз, болісні та рішучі саме тому, що чоловіків, схожих на Джорджа, змушують усвідомити, наскільки їхній комфорт, свобода та продуктивність залежать від підтримки іншої людини. Можна відчувати справжнє задоволення від піклування про когось, тобто забезпечення певних виявів підтримки, – це відкриття, яке Джорджі цього світу тільки починають робити.

Артур, 28-річний розробник навчальних тестів: «Щодня я маю приходити до офісу та йти з нього в чітко визначений час, що суперечить моїй природі. Я люблю працювати й бути креативним, але не за наказом чи дзвінком. Мені до душі гнучкий розклад – баланс дисципліни та свободи. Я потребую підтримки та схвалення людей, яким подобається моя робота і які готові сказати мені про це. Часом мені необхідно залишитися на самоті. У такому середовищі я був би впевненим, сповненим ідей та енергії, творчим, щасливим, веселим. Я б добре виконував свою роботу; мої ідеї ніколи б не вичерпувалися».

Вікі, 48 років, театральний агент-початківець: «Мені потрібні енергійні люди, які готові підтримати мене та захоплюються театром. Я була здивована, усвідомивши, що написала у відповіді на питання: „Мені потрібно *дозволити* генерувати й розвивати мої власні ідеї“.

Вочевидь, я все ще чекаю на чийсь дозвіл! У будь-якому разі, риси, що я могла б виявити тоді, – це висока креативність (я червонію!), ентузіазм, енергія, завзяття, наполегливість, лідерські якості, уміння спілкуватися, здатність упорядковувати й утілювати в життя свої ідеї».

Джо Енн, 36 років, мати-одиначка, яка навчається в магістратурі: «Постійна стимуляція: навчання, спілкування, робота над проектами з іншими людьми, засвоєння будь-якої інформації, котру можна реально відчути й захопитися нею. У такому середовищі мій мозок стане надзвичайно активним та діяльним. Я буду просто сяяти й іскритись».

Гадаю, я могла б дати вельми точну характеристику більшості жінок, сказавши, що вони не отримують достатньо стимулів та викликів для своїх здібностей. Їхніми емоціями, можливо, зловживають, а от їхній розум і таланти використовують не на повну силу. Зверніть увагу, що в більшості середовищ, які описано вище, згадуються виклики та стимулювання – поряд із комфортом і підтримкою. Прикметно також, що серед якостей, котрі можуть виявитися, чи не кожен назвав творчість, креативність. Це означає, що в життєдайному, дбайливому середовищі людина починає творити.

Білл, 39 років, художник і кресляр: «Найважливіша річ, яка потрібна мені в моєму ідеальному середовищі, – ЦІЛІСНІСТЬ. Усе, що я роблю, має бути пов’язане з іншим і разом утворювати певну єдність. Наразі в мене є кілька „шматочків“ того, чого я хочу, але вони не мають жодного стосунку до решти моїх прагнень. Мені також необхідна СИСТЕМА й ощадливість у виборі – мені треба впорядкувати своє життя, позбувшись зайвих можливостей та речей, що відволікають від найбільш важливих занять. При цьому я міг би виявити такі позитивні риси, як оригінальність, продуктивність і стабільність».

Що ви дізналися про себе і що потрібне для того, аби ви могли реалізуватися в усіх можливих сферах?

Ця вправа – важлива репетиція справжнього проектування вашого життя. Оскільки, незважаючи на те що це гра й фантазія, вона справді виявляє, що необхідне вам, аби діяти найбільш ефективно. Вашим оптимальним середовищем стане те, яке зможе забезпечити реальні відповідники для основних складників вашої фантазії. *І ця книжка допоможе вам створити таке середовище* – тому що ви маєте на це право.

Звісно, справжній процес створення середовища буде дещо

відрізнятися від простого завдання заплющити очі та мріяти. На вашому шляху будуть такі «міцні горішки», як час і гроші, звички та страх, а також найбільш стійкий та непохитний – інші люди! Але хоч вірте, хоч ні, усі ці внутрішні та зовнішні перешкоди можна подолати. Це лише питання стратегії. *А їй передує фантазія*.

Якщо ви не вмієте мріяти, як дізнатися, куди ви хочете прямувати? А поки ви не дізнаєтесь, куди хочете йти, як ви можете сісти й спланувати, як вам туди дістатися? Я покажу вам, як це зробити; уся друга частина книжки присвячена стратегіям боротьби із «суворою дійсністю». Але спочатку треба уявити цей *«пункт призначення»*.

Перетворення часу

Припустімо, ви живете в реальній версії вашого ідеального середовища, і всі ваші найкращі якості в повному розквіті. Як би ви проводили час? Чим би займалися? Які б люди оточували вас? (Вправа 7 «Двадцять улюблених занять» має дати вам цілком достатньо матеріалу для відповіді!)

У наступній вправі вам доведеться попрацювати з вашою уявою в особливий спосіб. Я називаю це *справжнім мріянням*. Це один із найважливіших прийомів, який ми будемо використовувати в цій книжці.

Якби хтось запитав вас, що б ви робили, маючи мільйон доларів, мабуть, ваша відповідь нагадувала б звичайні фрази на кшталт: «Це було б шикарно! У мене був би маєток біля моря, яхта, приватний літак, і я б…»

Стоп! *Будь-яка відповідь із часткою «би» – це не справжнє мріяння*.

Коли вам що-небудь сниться вночі, ви ж не лежите й не думаєте: «Цікаво, якби все це відбувалося насправді…»? Ні.

Це відбувається. Це – реальність. Ви відчуваєте це. У дитинстві ваші мрії були так само яскравими й справжніми, як і сни. Просто тому, що вас іще не навчили тоді вважати їх «нереальними». Зараз ви свідомо спробуєте відновити цю здатність до візуалізації та віру в неї.

«Справжнє мріяння» повинне відбуватися *в теперішньому часі, від першої особи, бути візуальним та послідовним*. Ви бачите, відчуваєте й переживаєте все, що відбувається з вами й навколо вас; час минає так

само, як у реальному житті, тільки швидше. Щось на зразок цього: «Яка краса! У мене є мільйон доларів. Подумаймо, з чого ж розпочати?.. Гаразд. Я в маєтку на пагорбі, що височіє над морем. Мій літак у маленькому ангарі за будинком. Звідси видно мою яхту, що гойдається на хвилях біля пірса. Зараз прохолодний, сонячний ранок, а попереду – чудовий день…»

Вправа 9: Ваш ідеальний день

Візьміть ручку й папір (або диктофон, якщо вам зручніше мріяти вголос) та дозвольте собі неквапливу прогулянку своїм ідеальним днем. Зверніть увагу: це має бути звичайний день, а не відпустка чи день компромісів. Він має відображати саму сутність вашого життя, яким би ви хотіли його бачити. Проживіть цей день *у теперішньому часі* та *в деталях*, від того моменту, як ви встаєте вранці, до вечора, коли лягаєте спати. Що ви одразу робите, коли прокидаєтесь? Чим снідаєте? Ви готуєте сніданок самі чи його приносять вам у ліжко – з трояндою та ранковою газетою? Ви довго приймаєте гарячу ванну? Чи швиденько – холодний душ, що має вас підбадьорити? Який одяг ви вдягаєте? Що робите вранці? По обіді? Де ви перебуваєте весь цей час – у приміщенні чи на вулиці? Ви спокійні та неквапливі чи активні й енергійні? Ви самі чи навколо вас люди?

Описуючи крок за кроком ваш уявний день, слід мати на думці три корисних питання: *що, де* і *хто (з ким).*

Що ви робите – яку саме роботу виконуєте або в яку гру граєте? Уявіть себе на піку своїх можливостей. Якщо вам хочеться співати чи вирушити в подорож під вітрилами яхти, але ви не вмієте, у цій фантазії ви знаєте, як це робиться.

Де – у якому місці чи ситуації? У лондонській квартирі, на фермі в Ореґоні, у майстерні, повній усілякого приладдя, елегантному готельному номері чи плавучому будинку?

З ким ви працюєте, їсте, смієтеся, говорите, спите? У вашій фантазії вам неодмінно захочеться бути разом із реальними людьми, яких ви любите. Можливо, у вас також виникне бажання побачити певних осіб, котрих ви б хотіли мати поряд: письменників, музикантів, дітей, людей вашого або будь-якого іншого віку, французів, спортсменів, фінансистів, звичайних селян або знаменитостей.

Так само як під час творення ідеального середовища, відпустіть свою уяву. Не занотовуйте тільки те, що ви вважаєте за можливе, – опишіть день, який би ви прожили, якби мали абсолютну свободу, необмежені кошти та всі здібності й уміння, якими б хотіли володіти.

Більшість людей ретельно і з задоволенням виконують цю вправу. Це також одна з моїх улюблених: мені подобається дізнаватися про ідеальний день інших людей майже так само сильно, як і планувати свій. Читаючи дальші відповіді, зауважте, які деталі з перелічених трьох категорій (що, де і хто) важливі для кожного з цих зовсім різних людей.

Джулія, 32 роки, письменниця-фрилансерка, з якою ми вже знайомі, намалювала у своїй уяві таку картинку: «Я прокидаюсь о шостій ранку. Я мешкаю в штаті Нью-Мексико, у прохолодному й просторому будинку із саманної цегли, де на підлозі лежать індіанські килими, а червоний перець висить гірляндами на кроквах. Я тихенько встаю, намагаючись не розбудити чоловіка і трьох котів, які досі сплять на ліжку та біля ліжка. Іду до стайні, куди мене весело супроводжують двоє прекрасних собак породи салюкі, годую арабську кобилу й випускаю її на пасовисько. Потім роблю невелику пробіжку, таку приємну на свіжому ранковому повітрі.

Я повертаюся до будинку, п’ю каву та легенько снідаю разом із чоловіком. До сьомої я вже у своєму кабінеті з великим вікном, з якого відкривається чудовий вид на гори. Дерев’яний стіл із купою шухляд широкий і зручний для роботи. Я пишу хоча б до полудня або ще дві-три години, якщо є настрій. Пишу те, що захочу, – ніяких дедлайнів, обмежень щодо обсягу чи інших редакторських вимог. Я роблю це для свого задоволення, бо вже здобула репутацію та скромні статки, які зберігаю в банку й маю з того невеликий дохід. У мене є земля та город. Я можу дозволити собі писати для себе та друзів, а якщо хтось захоче видати це – чудово.

Для мене дуже важливо отримувати багато листів від друзів з усієї країни або навіть світу!

Я зустрічаюся з подругою в місті, ми обідаємо, а потім я десь годину проводжу в книгарні в пошуках чогось цікавого. У другій половині дня вчуся грати на гітарі й пишу пісні; або на старенькому друкарському верстаті набираю книжку свого друга, поки печеться хліб, а зі стереосистеми лунає музика Баха. Перед заходом сонця я катаюся верхи – дуже повільно й обережно, бо я вагітна!

Друзі: письменники, теслі, вчителі, гончарі, фермери та їхні діти – приходять на вечерю, яку готує мій чоловік. Після вечері я граю на гітарі, і ми співаємо, сміємося й теревенимо біля вогню. Коли гості йдуть, ми читаємо годину або дві, гуляємо з собаками під сяйвом зірок, а потім лягаємо спати».

Ейлін, 45 років, секретар-адміністратор у журнальному видавництві в Чикаґо й мати трьох дітей-підлітків: «Я прокидаюся повільно, десь о 7:30. Це важливо. Мені не треба мчати на кухню й готувати на всіх сніданок, тому що Джон і діти не лише самі про себе подбають, але й принесуть мені мій у спальню на таці. Зрештою, я велика начальниця, голова якої зайнята більш серйозними справами, ніж тим, кому як краще підсмажити яєчню!

Діти миють посуд і збираються до школи, поки я накладаю макіяж і вдягаю сірий костюм від Шанель, котрий обрала ще звечора. (Я, звісно, при цьому кілограмів на 10 стрункіша.) Ми живемо у висотці, панорамне вікно якої виходить на озеро Мічиґан, і в нас є час помилуватися краєвидом за горнятком кави та обговорити плани на день.

Якщо погода гарна, йду на роботу пішки. Думки мої проясняються та впорядковуються під час цієї прогулянки десятьма кварталами. Коли я заходжу до свого великого кутового офісу з блакитним килимом, який ніби віддзеркалює колір озера, зі мною вітається секретарка й дає на підпис купу термінових документів і листів. Цей робочий день дуже нагадує день мого нинішнього боса – телефонні дзвінки по всій країні, складні рішення, ланч із Мухаммедом Алі[23] та його агентом, щоб обговорити угоду про видання мемуарів, засідання ради директорів щодо можливого об’єднання компаній, закритий (!) перегляд фільму, знятого нашою філією, – і все це при тому, що *я* начальник. Я головна! І це виклик моєму розуму, мужності й шарму!

О пів на восьму я викликаю таксі і їду додому. У кого був час, той приготував вечерю, а якщо діти були дуже зайняті, вони просто замовляють піцу! Я знімаю панчохи, сережки та інші неодмінні атрибути ділової жінки та перевдягаюся в улюблені джинси. Після вечері сідаю на килим і, захоплено складаючи слова, граю в скребл[24] із сином або допомагаю близнятам із домашнім завданням. Перед тим як лягти спати, продивляюся розклад на наступний робочий день і вирішую, що завтра вдягти. А далі ми з Джоном десь півгодини

насолоджуємося джазом і бренді».

Пітер, 25 років, водій вантажівки в нафтовій компанії: «Я прокидаюся пізно – близько дев’ятої, – тому що всю ніч допомагав отелитись одній зі своїх корів. Усе гаразд, тому що в мене є працівники, які о шостій подбали про ранкове доїння. Тепер вони пішли й не повернуться до вечора. Я спускаюся на кухню. Це велика кімната зі столом посередині, за яким зараз сидить дружина й годує нашого малюка. Кава вже готова й вабить чудовим ароматом. Моя родина всміхається мені, а син перестає їсти й проситься на руки. Я тримаю його однією рукою, у другій у мене кава. Дружина обнімає мене, і разом ми стоїмо біля вікна, дивлячись на червону триповерхову будівлю нашої прекрасної ферми та корів, які пасуться на пагорбах неподалік. День чудовий і сонячний.

Мені треба йти, аби трохи підремонтувати одну з наших вантажівок. Це великі машини для транспортування худоби, але вони в чудовому стані, бо я вмію змусити техніку працювати як годинник. Мені це настільки добре вдається, що сусіди частенько звертаються до мене по допомогу, коли потрібно налагодити двигун. Ми сидимо разом, п’ємо пиво та неквапно ремонтуємо машину. Я домовляюся з дружиною, що приїду й заберу їх із малюком в обідню пору і ми влаштуємо ланч біля ставка.

Весь ранок я оглядаю вантажівки, десь щось регулюючи, десь налаштовуючи. У мене чудово обладнаний гараж, чистий, у зразковому порядку, де кожна річ має своє місце. Я підфарбовую одну з машин – яскраво-червоним кольором – і, трохи прибравши, виходжу надвір.

Я піднімаюся на пагорб вирубати зарості шипшини, колючки якої чіпляються за шерсть моїх корів і потрапляють їм до рота разом із травою та листям. О, забув сказати, поряд зі мною біжить собака. Великий і гарний, котрий любить погратись, але може бути дуже тихим і непомітним, якщо я хочу побути наодинці з собою. Ми приходимо на місце й вирубуємо кущі. Це гарна важка праця. Потім спалюємо сухе гілля, а собака відганяє корів подалі від вогнища.

Весь день чудовий! Роботи багато, і часом вона нелегка, але на свіжому повітрі, і головне – вона мені подобається. Коли починає смеркатися, я йду до корівника й розкладаю сіно по годівницях. Робітники підключають доїльні апарати. Наш малюк, вочевидь, спить, тому що дружина разом зі мною на сіннику – допомагає скидати сіно

вниз. Вона маленька, але сильна й весела. Постійно намагається розсмішити мене, бо я частенько буваю надто серйозним. Нарешті вона ставить мені підніжку, я падаю в сіно, вона обнімає мене, і ми довго сміємося.

Вечеря гарна й щедра – до нас завітали друзі. Після неї ми сидимо й говоримо години зо дві, а тоді вони йдуть додому. Я обходжу ферму й усе перевіряю: двері, бойлер, корівник. Прислухаюся до всього – але все спокійно й добре. Ми рано лягаємо спати – може, о 10-й чи 11-й, тому що завтра треба рано встати, аби з'їздити в місто на закупи. Ми засинаємо, обійнявшись».

Тепер погляньмо уважно на ваш ідеальний день. Поставивши собі сім простих питань, ви можете багато дізнатися про те, що вам дійсно потрібне для щастя, що з цього ви вже маєте і що заважає вам отримати решту.

Аналіз фантазії: повернення до джерел

Я попросила вас наділити свій уявний день усім, що здатне зробити його ідеальним. Але деякі з цих речей можуть бути для вас важливішими за інші. З'ясуймо, що це.

Питання № 1. У кожній із трьох категорій – що, де і хто – *які з елементів вашого ідеального дня є незамінними?* Тобто, якщо ви їх не матимете, ніколи не будете почуватись цілком задоволеним і все одно прагнутимете їх?

Питання № 2. Що є *не обов'язковим, але все ж дуже бажаним*?

Питання № 3. Що є *лише «примхами»* – чудово було б це мати, але ви цілком можете обійтися без нього, і це не зробить вас нещасним?

Свої думки зручно викласти у формі простої схеми, як це зробила Джулія.

НЕЗАМІННЕ
Що:
письменницька праця
можливість слухати музику
фізичні вправи
тварини
Де:

особистий кабінет із великим столом
досить просторий будинок
Хто:
мій чоловік
багато друзів – поряд і далеко
НЕ ОБОВ’ЯЗКОВЕ, АЛЕ БАЖАНЕ
Що:
навчитися грати на гітарі
Де:
жити в мальовничій сільській місцевості неподалік міста, що є жвавим культурним центром
Хто:
дитина (може, це й дивно звучить, але я *могла б* бути задоволена, не маючи дітей, – проте все ж хотіла б стати мамою!)
ПРИМХИ
Що:
свій кінь
друкарський верстат
Де:
власний будинок із саманної цегли в Нью-Мексико
(Я б дуже хотіла мати ці речі, але точно без них не помру.)

Така класифікація зовсім не означає, що вам слід відмовитися від прагнення отримати все це! Я не хочу, щоб ви навіть на мить подумали, що «скорочення» до основ – перший крок до боягузливого компромісу з «реальністю». Ні, це не так. Я глибоко переконана, що у вас є право на *все*, чого ви хочете, зокрема й «примхи». Усе, що ми робимо зараз, – це визначаємо *пріоритети*: речі, без яких ви справді не можете жити, ті, на яких ви повинні зосередитись, аби отримати їх першими та якнайшвидше – задля того щоб мати заряд енергії для досягнення інших цілей.

Джулія, наприклад, визначила письменницьку працю осереддям свого життя. Якщо в неї не буде досить простору й часу, щоб писати, оволодіння грою на гітарі не стане великою втіхою. По суті, їй і не захочеться це робити. Проте якщо з письменництвом та життям у

цілому все складеться, її енергії та впевненості без проблем вистачить також на «не обов’язкове, але бажане». Її обрії розширяться, і перед нею відкриються нові перспективи. Так буде і з вами.

Не кожен уявний день так легко й чітко класифікувати, як у випадку Джулії. За словами Ейлін, єдиним незмінним компонентом її щастя (окрім родини в категорії «хто») є керівна робота. Хоча квартира у високому фешенебельному будинку та дизайнерський одяг, які вона визначила як «не обов’язкові, але бажані» природним чином випливають із посади та зарплати, про яку вона мріє. Пітер наполягав, що буквально всі елементи змальованого ним ідеального дня (як власника молочної ферми) принципово необхідні й незамінні. Його влаштує тільки повний сценарій без жодних варіацій. Чудово – побажаймо йому успіху! На які б складники ви не розділили свою фантазію, наше наступне завдання – *виміряти відстань* між вашим життям зараз та ідеальним днем із мінімальним набором компонентів, здатних зробити вас щасливим.

Питання № 4. Яким є ваш трохи «відредагований» ідеальний день за умови, що ви залишили в ньому тільки незмінні елементи?

Звичайно, якщо ви думаєте, як Пітер, то цей день мало відрізнятиметься від своєї повної версії. Джулія, з іншого боку, дала такий опис:

«Я живу в Нью-Йорку, де мешкаю зараз, – тільки в просторішій квартирі. Встаю рано, п’ю каву разом із чоловіком, годую котів і йду до свого робочого кабінету в кількох кварталах від дому. Це кімната на верхньому поверсі цегляного будинку, що виходить вікнами на чарівне старе подвір’я. Я пишу до полудня або трохи довше, якщо є настрій. Потім забираю пошту, йду до спортклубу, тренуюсь і плаваю.

Решта дня в цілому така сама, як і в попередньому описі: обідаю з подругою… відвідую книгарню… печу хліб… слухаю музику… вечеряю з друзями. За винятком великого будинку в Нью-Мексико, коня, друкарського верстата й гітари – принаймні поки що».

Якщо ви чітко уявили відредаговану версію свого ідеального дня, спробуйте відповісти на ще три важливих питання.

Питання № 5: Котрі з елементів цього дня (якщо такі є) *ви вже маєте*?

Мало хто з нас повністю незадоволений власним статус-кво. Деякі з наших бажань та захоплень усе ж таки змогли реалізуватися. Це

запитання демонструє, що вже *гаразд* із вашим життям; воно вказує на джерела задоволення, які ви вже маєте. Саме вони стануть вашою базою та джерелом енергії, коли ви почнете рухатися далі й додавати до свого життя те, чого ще прагнете. Повне усвідомлення того, що у вас є, також допомагає визначити те, чим ви незадоволені, й зосередитися на ньому – а це предмет наступного питання.

Питання № 6. Яких складників вашого відредагованого ідеального дня явно немає у вашому житті зараз? Використовуйте три категорії – що, де і хто, – щоб чітко ідентифікувати те, чого вам бракує.

Ці два питання щільно пов’язані, а відповіді на них можуть вас здивувати. Джулія зрозуміла, що її трохи відкоригований ідеальний день не так уже й сильно відрізняється від того, що вона має зараз. У неї є всі «що» та «хто» – робота, четверо котів, чоловік і друзі, музика та фізичні вправи. Величезною дірою в її житті залишається елемент «де». Її квартира маленька й тісна, і їй бракує простору для роботи. Ейлін уже має основні складники моделі свого ідеального життя – родину, яку любить, та відповідальну й непогано оплачувану роботу, – але хоче всього цього в більш грандіозних масштабах та яскравіших, сміливіших кольорах. Вона мріє бути великою начальницею, а не просто секретарем-адміністратором. Вона хоче все сповна. А вдома їй бракує розуміння й допомоги з боку родини.

Пітер, з іншого боку, зізнався: «У мене немає жодного з компонентів мого ідеального дня – нічого з категорій „що“, „де“ і „хто“. Я працюю водієм вантажівки й мешкаю в страшенно маленькій квартирі. Але зачекайте хвилинку – я гарний механік і стараюся підтримувати машини в чудовій формі. Якби в мене було трохи грошей або я міг заощадити певну суму, мабуть, викупив би одну з вантажівок у свого боса. Щоправда, вони не для худоби. У будь-якому разі ферма – це головне. Як же мені її мати? Хоча в одному мені пощастило. Я вже знаю дівчину, з якою б хотів одружитись, і знаю, що їй би сподобалося жити на фермі».

Тепер ваші фантазія і реальність стоять поряд – і ви можете їх порівняти. Можливо, ви зрозуміли, що ваше нинішнє життя не таке вже й далеке від ідеалу, як ви про це думали; або, як Пітер, підтвердили для себе, що ніби цілі світлові роки віддаляють вас від того, де б ви хотіли бути. Але в будь-якому разі зараз ви точніше знаєте, чого вам бракує… і знаєте, над чим треба працювати. Мрія і реальність – у фокусі уваги.

Тепер зосередимося на відстані – або бар'єрі – між ними. Уперше з того часу, як ми почали нашу співпрацю, хочу попросити вас добре придивитися до «суворої дійсності».

Питання № 7. Що заважає вам уже завтра розпочати жити у своєму «відредагованому» ідеальному дні? Що потрібне, аби отримати всі елементи, котрих бракує? Які проблеми чи перешкоди стоять зараз на вашому шляху до цього?

Для Джулії це гроші. Більша квартира коштуватиме їй удвічі дорожче порівняно з тією сумою, яку вона нині платить за оренду, а їй доведеться викласти ще принаймні 100 доларів на місяць за окремий кабінет.

Ейлін усвідомила, що єдине, чого їй бракує, – це впевненість і віра в себе. Вона сказала: «Гадаю, у мене є досвід та знання для керівної посади у видавничій сфері. Ні, я точно це знаю! Але я боюся зважитися на якийсь рішучий крок. Те саме стосується родини. Я можу попросити – або навіть вимагати – більше допомоги, але не хочу, щоб вони на мене сердилися!»

За словами Пітера, йому потрібно дуже багато всього – власне ферма, гроші, уміння доглядати за коровами та досвід керування молочною фермою. Усе це настільки приголомшило його, що він був готовий здатись із самого початку. Зібравшись із думками, він назвав дві основні перешкоди, які зводили нанівець його сподівання. Перше: «Я не вірю, що із зарплати простого робітника можливо заощадити гроші на купівлю ферми». Друге: «Навіть якщо це можливо, я не знатиму, з чого розпочати, за що братися».

Що ж стоїть між вами і «відредагованим» днем вашої мрії – мінімальні «що», «де» і «хто», здатні зробити вас щасливими?

Ви маєте знати: вам неодмінно знадобиться те, чого потребує Ейлін. Не мужність, не впевненість у собі – а *підтримка*. Ви знайдете її в останньому розділі книжки. Вам також обов'язково необхідне буде й те, що потрібне Пітерові. Не підбадьорливі фрази на кшталт «Ти зможеш це, хлопче!» і не раптовий спадок від якогось багатого дядечка – а *план дій*, який казатиме вам, що робити спочатку, що потім і далі, крок за кроком, на шляху до мети. Ви знайдете його в частині III. Як ви впевнились у другому розділі, кожному необхідна система й підтримка. Ті, кому вони не потрібні, насправді їх уже мають! Отже, це загальні проблеми.

Проте існують іще особисті, зумовлені конкретною ситуацією перешкоди, які заважають нам мати те, чого ми хочемо. Для вас, можливо, це гроші… або диплом, необхідний, щоб займатися певною діяльністю… або нова робота… або зв’язки, потрібні для її отримання… або вміння, яких у вас немає… або час, щоб ними оволодіти… або зайві десять кілограмів, які стоять на заваді вашим стосункам із протилежною статтю… або декілька з перелічених вище… або щось інше, чого я не згадала.

Я хочу, аби ви зробили дуже просту річ – настільки просту, аж ви не повірите, що це перший крок до подолання таких перешкод. Але це так. Візьміть аркуш. Напишіть угорі слово «Проблеми». А далі просто складіть список усіх реальних причин, які заважають утіленню вашої мрії.

Тепер ви бачите «сувору дійсність» такою, як вона є: це не потужний нервово-паралітичний газ, який отруює надію та вбиває силу волі, це лише кілька конкретних і чітко визначених проблем. Наразі, я знаю, такі бар’єри на шляху до вашої мрії здаються нездоланними. Не хвилюйтеся. Просто запишіть їх. Коли ми почнемо формувати вашу мету в наступному розділі, ви можете виявити ще більшу кількість проблем, перешкод і заперечень. Додайте їх до списку. До речі, ви повинні дбайливо його зберігати, тому що трохи згодом він виявиться для вас золотою жилою.

Коли ви обираєте конкретну мету – а це буде ваше наступне завдання – важливіше, ніж будь-коли, позбутися міркувань, пов’язаних із «суворою дійсністю», аби вони не затьмарювали вашого бачення. Я хочу, щоб ваша мета була більшою за життя (воно таке маленьке!), яскравою, наче веселка, – аби бути вартою справжнього вас. Ви маєте закохатися в неї по вуха. Але це не означає, що ми не повернемося й не подбаємо про реальність. Навпаки! Ми енергійно візьмемося за неї – вправно та із задоволенням. Коли я покажу вам, як перетворити нездоланні перешкоди на вирішувані проблеми і як вивільнити вроджену здатність людини до розв’язання проблем, ваш список дасть нам усі необхідні матеріали, щоб побудувати гарний, надійний шлях до мети. Однак спершу давайте чітко визначимося, куди йдемо.

Уявивши свій ідеальний день, ви знаєте, яким він має бути, так само чітко, як те, що за одяг ви хотіли б бачити у своїй шафі. Тепер настав час розпочати перетворення ваших фантазій та стилю на

конкретну мету, досягнення якої ви прагнете.

Розділ 4. Пошуки мети

Що таке мета?

Мета – це базова одиниця вашого життєвого плану. Мріяти легко: трохи заохочення – і ви вже заплющуєте очі й бачите в уяві ціле нове життя. Але якщо ви хочете, щоб це життя відбулося насправді, доведеться обрати один шматочок створеної вами картинки й вирішити, що саме з нього слід починати. Далі вам ще треба буде попрацювати над цим елементом вашої мрії, аби перетворити його на щось справді досяжне, а не марево, котре зникає, коли ви намагаєтеся наблизитись до нього. Справжня мета – це щось матеріальне, яке можна відчути й схопити рукою; і вона має відповідати двом основним правилам.

Правило № 1. Мета – *конкретна*. Це факти, а не почуття. Ви знатимете напевне, що її досягли, тому що у вас буде певне «документальне підтвердження» цього, на яке можна подивитися, торкнутися його та продемонструвати іншим. Наведу приклад.

Скажімо, ви вважаєте, що ваша мета – «стати лікарем». По суті, це все ще тільки мрія. Ваша справжня мета – отримати ступінь доктора медицини. Чому? Тому що в той день, коли у вас у руках буде диплом, і вам, і суспільству стане зрозуміло: тепер ви лікар! Може, ви й не почуватиметесь як лікар. А може, одного дня ви почуватиметеся саме так, а наступного вам здасться, що ви лише переляканий шахрай у білому халаті. Стати справжнім цілителем – процес поступовий, складний і непевний; неможливо передбачити конкретну дату, коли ви нарешті без жодних вагань і сумнівів твердо скажете: «Я лікар». Але немає нічого непевного в дипломі доктора медицини. Він або у вас є, або його немає – і ви маєте зробити конкретні кроки, щоб отримати його до конкретної дати.

Це ключовий чинник. Ваша справжня *мета*, або *ціль*, повинна бути *конкретною дією або подією*. Ви маєте не тільки чітко знати, коли це зробите, але й підготуватися до зустрічі з успіхом заздалегідь! Призначення терміну досягнення мети – це початок ефективного планування, це протиотрута для тих, хто схильний відкладати справи на потім («О, я колись це зроблю»), і тих, хто впадає у відчай («Мені

ніколи це не вдасться»). Якщо ви пообіцяли собі написати три оповідання до квітня або отримати диплом лікаря до червня певного року, тоді *час* раптом стає кількісною категорією, з якою можна працювати – і починати просто зараз, якщо хочете встигнути до призначеного граничного терміну. Я ще повернуся до цієї теми пізніше. Зараз досить лише визнати, що ви не зможете встановити термін досягнення мети, якщо у вас її немає. Ще нікому не вдавалося спроектувати й побудувати міст до хмари.

Стати лікарем – це простий приклад, тому що мету – отримання ступеня доктора медицини – легко сформулювати, вона вже готова. Але, припустімо, ваша мета – як у двох молодих акторок, із якими я працювала, – щось на зразок «стати кінозіркою»? Це, звичайно, все ще мрія, адже як можна дізнатися напевно, що ви зірка? Відповідь – *коли ви самі так вирішите*. Ви маєте чітко окреслити вашу мету як конкретну дію чи подію, яка дасть можливість зрозуміти, що ви досягли бажаного. Однак її обов’язково треба обрати й сформулювати, інакше ви навіть не зможете вирушити в дорогу.

Що повинне трапитись, аби ви мали підстави виголосити: «Тепер я кінозірка» (або найкращий літературний агент Нью-Йорка, або успішний конструктор яхт, або багатий чи знаменитий)? Ваша відповідь буде відрізнятися від відповідей інших, тому що «одна й та сама» мета може означати зовсім різне для кожного з нас. (Пам’ятаєте, як двоє людей дивилися на той самий колір і називали його «іржавим» та «рожевим»?) Я знаю, що буду багатою, коли матиму 100 000 доларів, і знаю мільйонерів, які досі не вважають себе достатньо заможними. Для Керол, секретарки з Міннеаполіса, яка трохи підробляє моделлю, статус кінозірки означає гламур та популярність: її ім’я у світських хроніках, обличчя на афішах та білбордах, дороге хутро, лімузини, спалахи камер. Джун, студентка театрального факультету, вважає, що бути зіркою – значить отримувати найкращі ролі та найбільш схвальні відгуки на свою гру. Тому, якщо попросити Керол та Джун визначити чіткий критерій досягнення їхньої мети, перша може сказати: «Моє фото на кожному білборді», – а друга сформулює його як «отримання першого „Оскара“». І вони обидві будуть праві. *Єдина людина, котру ви маєте задовольнити, – це ви самі*.

Є дві рекомендації, які допоможуть вам сфокусувати увагу й правильно обрати мету. Я називаю їх вашим *пробним каменем* та

рольовою моделлю.

Пробний камінь – це *емоційне осердя вашої мети* – те, чого ви хочете й потребуєте від неї, що любите в ній найбільше. Це її солодкий центр. Творча реалізація… слава… гроші… шанс допомагати людям… близькість до природи… любов – якщо ви зможете сформулювати ваш пробний камінь одним або кількома словами, це не лише допоможе вам обрати мету, повну солодощів, таких поживних для *вас*, – це дозволить вам спланувати якнайкоротший, найбільш прямий та приємний маршрут до цілі й наблизить до суті будь-якої мети, що здається неможливою.

Рольова модель – це хтось, ким би ви хотіли бути, людина, котра справді вже досягла того, чого ви прагнете, або є успішною в якійсь подібній сфері. У вас, мабуть, уже є принаймні одна рольова модель. Ким ви особливо захоплюєтеся? Чийого життя та здобутків прагнете? Рольові моделі здатні допомогти не тільки у визначенні мети, вони також надихають, заохочують і дають практичні поради. Якщо хтось десь на планеті Земля зробив те, що ви хочете зробити, значить, це є можливим! Повісьте фото цієї людини на стіні. Сходіть до бібліотеки, почитайте про її життя та дізнайтеся, як вона це зробила! Це може дати вам певні ідеї. Пам’ятаєте Пітера, який хотів мати молочну ферму, мусив починати з нуля і не вірив, що це реально? Я запропонувала, щоб у своїх робочих поїздках він читав регіональні газети в містечках із великою кількістю таких ферм, аби дізнатися щось про їх власників, про те, як їм вдається з року в рік виживати в цьому нелегкому бізнесі, покладаючись виключно на свою наполегливість, а не на гроші, яких завжди бракує. Він знайшов цікаву рольову модель. Молодий хлопець із сусіднього міста, котрий раніше ніколи й не бував у селі, приїхав жити туди й відкрив молочну ферму, що також слугувала готелем для мисливців у сезон полювання. У власному гаражі він також відкрив представництво фірми з торгівлі аеросанями та всюдиходами.

Ось два приклади, як пробний камінь і рольова модель можуть допомогти вам чітко визначити вашу мету:

Керол
Мрія – кіно- або телезірка
Пробний камінь – гламур та популярність
Рольова модель – Фарра Фосетт[25]

Мета – моє обличчя на всіх афішах і білбордах
Джун
Мрія – кінозірка
Пробний камінь – визнання мого акторського таланту
Рольова модель – Енн Бенкрофт[26]
Мета – відзнака «Оскар»

Визначена мета повинна пройти ще один тест:

Правило № 2. Коли ви говорите: «Це те, чого я хочу», – *ви не обманюєте себе*. Якби одним помахом чарівної палички я могла просто зараз матеріалізувати вашу мету, ви дійсно були б задоволені?

Суть цього правила-тесту в тому, що воно допоможе відрізнити справжні, заповітні мрії від швидкоплинних примх чи фантазій. Багато хто з нас хоча б раз у житті уявляв себе кінозіркою, альпіністом чи навіть президентом. Але якби я змахнула чарівною паличкою, і – оп! – ви на півдорозі до вершини Евересту, – чи почувалися б ви при цьому у своїй стихії, чи відчайдушно хотіли б опинитися вдома, у вашому теплому, затишному кріслі, лише мріючи про гори? Є простий спосіб дізнатися про це. Використайте власну чарівну паличку – «справжнє мріяння»! Пам’ятаєте? Від першої особи, у теперішньому часі, візуально та послідовно. Як-от:

«Оп! Я президент Сполучених Штатів. Сиджу за столом в Овальному кабінеті. 9:30 ранку. Ліворуч від мене височенна купа паперів, що терміново вимагають мого рішення з таких питань, як енергетична криза, мирні переговори щодо Близького Сходу, угода про обмеження стратегічних озброєнь та дипломатичний статус Китайської Народної Республіки. Праворуч – червоний телефон, який зловісно мовчить. Я… я… А-а-а-а! Випустіть мене звідси!»

Це, друже, тест на якість для будь-якої мети. Спробуйте «прожити її» у своїй уяві. Як воно, бути кимось? Подобається? Чудово. Ні? Змініть мету. Не лише примхи, але й «мрії», здійснення яких ви мали б прагнути, на думку вашого тата, бабусі, дружини, чоловіка чи улюбленого вчителя, буде викрито за допомогою цього тесту «чарівної палички». Коли я кажу, що ви повинні мати те, чого хочете, для вас так само важливо знати, що ви *не мусите тяжко працювати над тим, чого не бажаєте*. Це лише викличе проблеми з травленням – і ніякої користі з того не буде. Отже, спробуйте від самого початку виключити цей

варіант.

«А якщо я не впевнений? – можете запитати ви. – Я ніби знайшов те, що мені до душі, та, отримавши це або, пройшовши, скажімо, половину шляху, усвідомив, що зробив жахливу помилку і це не те, чого я зрештою хочу?»

Усе просто. Візьміть аркуш, на якому записали свого часу цю мету, порвіть його на клаптики й викиньте. А далі візьміть новий аркуш і занотуйте ще одну, бо *жодну мету не пишуть кров'ю*.

Згідно з одним із найбільш шкідливих і неправильних уявлень у нашому суспільстві, ви маєте визначитися з тим, чого хочете, і за будь-яку ціну йти цим шляхом без жодних вагань. Саме через це нам, зокрема, так складно почати діяти. Ми вагаємося й зволікаємо з вибором, адже боїмося, що це буде довічне ув'язнення! Дурниці! Життєві цілі існують лише для того, щоб служити вам і робити вас щасливими. Не ви служите їм, а навпаки. Якщо мета не виконує своєї функції, ви вільні її змінити. Іноді зрозуміти, чи підходить вам конкретна мета, можна лише спробувавши її досягти. Якщо в результаті з'ясується, що ви помилялись, усе одно ви *здобудете безцінний досвід із досягнення мети та оволодієте необхідними для цього практичними вміннями*. Ці вміння можна буде використати в будь-якій іншій сфері – так само як ваші руки, змайструвавши одного разу книжкову шафу, з легкістю зможуть упоратися з меблями на кухні.

Вибір мети

Шлях, яким ви підете, обираючи мету, залежатиме від того, які мрії ви плекаєте, – а це, у свою чергу, залежить від того, хто ви й де ви зараз у вашому житті. Можливо, ви цілеспрямована людина, котра має одну чітко окреслену заповітну мету, або «художник буття», для якого важлива якість життя в цілому. Ви можете загалом бути задоволені своїм життям, однак мати одне чи більше захоплень, що ніби давно «сплять», але які ви б хотіли розвинути для власної втіхи. Можливо, ви зараз в одному з періодів своєї юності (на мою думку, їх існує принаймні два), коли все ще туманне й невизначене і ви зовсім не певні, чого справді хочете. А може, ви «людина Відродження», котра щаслива тільки тоді, коли здатна реалізуватись одразу в кількох сферах. Ви можете будь-ким або належати до різних типів людей у різні періоди

свого життя.

З чого б ви не розпочали, у кожного з вас буде власний набір проблем, з якими треба боротися. Ваша мета може виявитися надто туманною, далекою або заширокою, щоб відповідати потрібному формату; можливо, вам здасться, що у вас узагалі немає цілі – або їх забагато. Але в будь-якому випадку ви знайдете мету, яка ідеально вам підходить і яку можна з часом реалізувати. Ось кілька прикладів, як це вдалося іншим людям.

Пробний камінь Андреа

Довелося довгенько попрацювати, доки Андреа, 26-річна нью-йоркська секретарка, сором'язливо визнала, що сама не дуже впевнена, для чого їй те, чого вона так прагне, – *бути знаменитою*. «Мені здається, це ніби якась хвороба, – сказала вона, – яка заважає мені просто займатися своїми справами й отримувати від них задоволення».

Перше, що я зробила, – прочитала Андреа маленьку дружню лекцію, яка допомогла їй позбутися відчуття провини. Я також зроблю це для вас, тому що схильність вибачатися – дуже поширена й шкідлива річ. *Те, чого ви хочете, – це те, що вам потрібне, і ви повинні це мати.* Мені байдуже, що це. За умови, якщо це явно не деструктивний чинник для вашої особистості, я ніколи не питаю: «Чому ви цього хочете?» Якщо ваша мрія – одружитися з мільйонером, чудово! Я справді допомогла декому це зробити. Якщо це слава – прекрасно! В Андреа немає таємниці, розкриття якої треба соромитись. У неї є *пробний камінь для пошуку мети*. Щоправда, для того, аби знайти ціль, слід чіткіше її окреслити.

Я запитала Андреа, чи задовольнить її будь-яка слава. Що як вона вигадає якісь нові супершнурки для взуття, заробить на цьому п'ять мільйонів доларів, а її ім'я надрукують у журналі «Time» у списку «нових мільйонерів»? Це те, що їй треба? Вона відповіла: «Ні, гроші для мене не такі важливі». Гаразд, як щодо ідеї спуститися з Ніагарського водоспаду в діжці? Ще одне рішуче «Ні!» Отже, ми *не просто* говорили про славу. Я попрохала Андреа назвати якісь конкретні сфери, у яких би вона бажала здобути собі ім'я.

«Ну… можливо, я б хотіла бути кінозіркою або режисером,

співачкою, фотографом, дизайнером. Це слава, пов’язана з певною діяльністю, постійними здобутками, а не якимсь одним учинком чи досягненням. Проблема в тому, що я не знаю, чи справді хотіла б цим займатися, чи лише хочу стати відомою завдяки цьому!»

Я запитала, чи потрібно їй, аби її *поважали* за те, що вона зробила, – за якість її роботи. Вона відповіла: «Так, це суттєво для мене». Отже, пробний камінь Андреа можна було визначити тепер як «слава, пов’язана з постійною якісною діяльністю».

Після цього нам треба було з’ясувати, як вона може відчути смак слави у своєму житті якнайшвидше.

Це те, на чому я буду наголошувати до кінця розділу – і до кінця книжки. *Чим скоріше ви хоча б частково отримаєте те, чого прагнете, тим більше енергії у вас буде для досягнення вашої мети в цілому!* Ви також станете щасливішим, здоровішим і привітнішим. Тому так важливо визначити ваш пробний камінь – обрати ціль, розпочати діяти і просто зараз потримати в руках хоча б його блискучий шматочок. Я не вірю у винагороду, яку треба чекати. Не треба йти довгим кружним шляхом, якщо можна дістатися пункту призначення коротшим маршрутом.

Оскільки сама слава була важливішою для Андреа, ніж сфера, у якій вона хотіла б її здобути, досягнення мети можна було б суттєво прискорити, якби вона обрала галузь, у якій не потрібно було починати з нуля. Тому я запитала, чи є в неї певні вміння та досвід у будь-якій сфері діяльності, де б вона хотіла стати відомою, як-от: кіно, фотографія, світ моди. Виявилося, що колись Андреа трохи фотографувала і це настільки її захоплювало, що вона ладна була цілу ніч просидіти в «темній кімнаті» своєї подруги, проявляючи зроблені фото! Отже, ми обрали фотографію. Тепер слід було з’ясувати, який саме напрям у цій сфері міг би принести Андреа популярність якнайшвидше.

Про художнє фото мова не йшла. Поза сумнівом, шлях митця до слави був для дівчини надто повільним, тяжким і ненадійним; вона б покинула його задовго до того, як відчула перший смак слави. Це те, що я маю на увазі під кружним шляхом. Фотографія у сфері моди та фотожурналістика здавалися більш перспективними, але, на думку Андреа, у першому випадку їй заважатиме брак технічних умінь та висока конкуренція в цій сфері, а робота фоторепортера надто анонімна

й нудна. Тоді я запропонувала їй знайти *рольову модель;* це могло спростити процес пошуку мети для неї.

Андреа обрала двох людей: Річарда Аведона, неординарного фотографа-портретиста, який починав свою професійну діяльність у світі моди, та Енні Лейбовіц, репортерку журналу «Rolling Stone», чиї портрети рок-зірок було видано двома окремими книжками. Вибір дівчини був навіяний тим, що *слава – річ, яку можна підхопити від когось, як хворобу*. Знаменитості марнославні. Вони люблять фотографуватись. І якась частинка їхнього «зіркового пилу» неодмінно впаде на тих, хто робитиме їхні фото. Найшвидшим шляхом Андреа до слави, пов’язаної з певною якісною діяльністю, цілком могло б стати фотографування відомих людей.

Звідси був лише крок до визначення *мети* Андреа: «Опублікувати одне або декілька фото знаменитостей у солідному загальнонаціональному виданні». Це ідеально відповідало потребам дівчини, цілком можна було визначити термін для досягнення мети, і, головне, вона знала, що це їй сподобається. Звичайно, вона одразу усвідомила, з якими проблемами їй доведеться зіткнутися. Їх було внесено до списку:

«Я не можу дозволити собі кинути роботу, тому в мене мало часу на це заняття.

Великі журнали не наймають невідомих фотографів.

Боюсь, я недостатньо кваліфікована та вправна.

Я надто сором’язлива, аби наблизитися до відомих людей».

Не забудьте скласти власний список проблем, коли визначите *свою* мету.

Довгий шлях Джун

На заваді пошуку мети Андреа було відчуття, що вона знає, чого хоче, однак не має права цього хотіти. Для Джун, студентки театрального факультету, яка мріяла отримати «Оскара», проблема полягала в іншому: вона чітко знала, чого прагне, але ця мета була такою далекою: «Чи зможу я взагалі колись її досягти?»

Джун навчалася на останньому курсі великого державного університету. Свого часу вона закохалася в акторську професію, беручи

участь у студентських виставах та отримуючи в університетській газеті захоплені відгуки на свою гру. У неї були досить великі амбіції, але вона навіть не знала, куди їхати після випуску – до Нью-Йорка чи Лос-Анджелеса, не кажучи вже про те, як обрати найкоротший шлях до успіху.

Якщо у вас такі ж великі цілі, що вимагають тривалого часу для втілення, це досі скоріше мрія. Ви можете й повинні встановити терміни її втілення – це допоможе зробити її реальною, – але це не та мета, маршрут до якої можна спланувати, простягти руку і схопити її… принаймні не настільки швидко, щоб це дало вам радість і надію. Тому вам потрібно визначити для себе першу ціль – невелику, яка буде і кроком на шляху до кінцевого пункту призначення, і маленьким тріумфом сама по собі. І знову найважливіше, про що не треба забувати, – то пробний камінь. Оскільки в Джун це «визнання акторського таланту», навряд чи їй слід їхати до Лос-Анджелеса й намагатися «засвітитись» у своїй першій рекламі – ця початкова мета була б ідеальною для Керол, іншої дівчини, яка прагне стати зіркою і чий пробний камінь – «гламур та популярність». Джун радше буде задоволена, якщо вперше зіграє на сцені якогось експериментального театру-студії. Коли їй це вдасться, вона може подумати про досягнення наступної мети – отримати одну з головних ролей у малобюджетному або студентському фільмі.

Планування, що ґрунтується на застосуванні пробного каменя, дає багато енергії. Будуючи свій шлях так, аби отримати певний досвід і визнання просто зараз, Джун може усвідомити, що вона досягає мети, що «Оскар» набагато ближчий, ніж вона мріяла. З іншого боку, у неї з’явиться чимало можливостей вирішити на основі *досвіду*, *а не фантазії*, що так, цей смак успіху справді для неї… або, навпаки, зовсім ні… або це дійсно було так, але вона вже вдосталь цим насолодилася й готова тепер до чогось іншого – стати вчителькою, зайнятися живописом чи поїхати на рік до Іспанії.

Пам’ятайте: довгострокові цілі ніколи не пишуть кров’ю. Тому що ми змінюємось. І найбільше нас змінює отримання бажаного. Іноді ваш пробний камінь – немов камінь посеред дороги: доки ви не піднімете його, аби прибрати, ви не зможете пройти. Коли вам це вдалося, це може підігріти ваш апетит, і вам захочеться ще більше скуштувати тієї самої страви. Або ж частина вас нарешті заспокоїться – і ви раптом

почуєте голоси своїх інших захоплень. Отже, якщо у вас довготермінова мета, для вас буде дуже корисною така перша маленька ціль – щось на зразок пробного шлюбу! Вона також якраз підходить для вивчення та відпрацювання прийомів планування в другій половині цієї книжки.

Ідеальний день: Пітер, Ейлін та Джулія

У вас може виникнути інша проблема з визначенням початкової цілі, якщо мета, якої ви прагнете, – бачення вашого способу життя в цілому. Наприклад, ви типовий «міський щур», який живе в маленькій чистенькій квартирі, отримує звичайну маленьку зарплату, але мріє бути заможним сільським паном і мешкати у величезному маєтку. Або, скажімо, ви схожі на Пітера, потенційного фермера: ваша чітко визначена мета – ідеальний день в усіх деталях і без жодних змін? (До речі, тут ви *можете* подумати про дату її досягнення.) Коли ви подивитеся на провалля між тим, де ви зараз, і тим місцем, де хотіли б опинитися; на тисячу справ, які треба зробити, щоб подолати цю прірву, – у вас неодмінно виникне питання: «З чого мені взагалі почати?»

Я знову відповім: визначте для себе першу ціль – таку, яка, з одного боку, зробить вас щасливим *зараз*, а з іншого, приведе до здійснення всієї вашої мрії. Це ключ до дії та ліки від розпачу. Однак у цьому випадку процес вибору початкової мети буде трохи інакшим. Замість використання пробного каменя ви розіб’єте на окремі складники ваш ідеальний день.

У кожній із трьох категорій – *що*, *де* і *хто* – було визначено, які елементи вашого уявного дня незамінні для вас, які не обов’язкові, але бажані, а які – ніби прикраси на торті. Найважливіше питання, котре ви маєте поставити собі: *«Якого пріоритетного компонента насамперед бракує в моєму житті зараз?»* Якщо ви можете дати єдину й чітку відповідь, у вас є перша маленька мета.

Наприклад, якщо ви живете в місті, а мрієте про ферму, ваша початкова ціль – «де»: мешкати в сільському будинку хоча б із кількома сотками землі та десятком курчат. (Якщо ви вважаєте, що це неможливо, просто перерахуйте ці причини у своєму списку проблем і відкладіть його поки.) Якщо ви схожі на Ейлін, секретаря-

адміністратора, котра хотіла стати начальником, маєте подбати про категорію «що»: ваша перша мета – підвищення по службі або зміна роботи. Або ж ви як моя 32-річна подруга-адвокат Міріам, яка «має все, крім…»: у неї престижна робота в юридичній фірмі, чудова квартира, гарний одяг, друзі, яких вона любить, проте, як вона спокійно визнала, не вистачає одного складника щастя – треба знайти чоловіка.

А що як вам бракує не одного критично важливого компонента вашої мрії? Ви, мабуть, пам'ятаєте, що в Пітера не було практично жодного зі складників його ідеального дня – а він хотів мати їх усі без винятку! Якщо ви в такій пастці, друге питання допоможе вам із неї вирватися: *«Котрий з усіх суттєвих елементів, яких бракує, я можу отримати найшвидше, найлегше і з найменшими витратами?»* Саме з цього ви й розпочнете, тому що моє завдання – змусити вас вирушити в дорогу до вашої мети без зволікань. Початкова ціль приведе вас до наступного компонента вашої мрії… далі наступного… і ще одного.

Джулії, письменниці-фрилансерці, був потрібний *простір*: для життя та для роботи. Якби вона мала обидва ці складники, то вже б жила у своєму трохи відредагованому ідеальному дні – і невпинно рухалася б до втілення повного сценарію. Але вона не думала, що може собі це дозволити. Що ж слід було обрати за початкову мету? Переїзд до більшої квартири з додатковою окремою кімнатою, де вона могла б писати, міг би розв'язати проблему одним махом, але це подвоїло б її орендну плату. Також клопоти, пов'язані з переїздом, відволікли б її від роботи принаймні на два місяці. Тому вона вирішила, що найшвидшою, найдешевшою та найпростішою альтернативою буде залишитися в нинішній квартирі й винайняти окремий кабінет для роботи десь за 100 доларів на місяць. У гарних, зручних умовах її продуктивність праці підвищиться, вона зможе зробити більше – і скоріше матиме шанс дозволити собі квартиру, яка б їй справді подобалася.

Пітер також міг зробити дещо просто зараз – без жодних витрат, а саме: залучити до проекту свою наречену й почати збирати необхідну інформацію. Це дало б йому можливість отримати два приємні елементи свого ідеального дня – працювати над вирішенням проблем, пов'язаних із мрією стати фермером, і робити це разом із людиною, яку він кохає. Коли вони знайдуть певні цікаві варіанти й почнуть їздити по фермах, то вже зможуть більш предметно обмірковувати питання, пов'язані з грошима. Цілком імовірно, деякі речі не вимагатимуть шаленої

передоплати, і виявиться, що Пітеру не треба буде кидати роботу водія просто зараз. Він міг би навіть почати працювати водієм або механіком у якійсь фірмі з продажу обладнання для ферм у місцевості, яка б його зацікавила. Він би ремонтував трактори й комбайни та познайомився б із місцевими фермерами та їхнім господарством. Отже, навіть не живучи на фермі, він би займався тим, що йому подобається. Він би жив сільським життям, думав, як селянин, і вивчав би реальні факти та вимоги, потрібні для втілення його мрії. (До речі, якщо у *вашому* житті бракує багатьох складників у категорії «хто», я розкрию вам таємницю: *немає нічого кращого, ніж робити те, що ви любите, аби привабити людей, які вам потрібні*. Ідіть у люди зі своїм шоу, і ви здивуєтеся, скільки їх захоче отримати в ньому роль.)

Нездійсненні мрії: Адель

Це трапляється принаймні раз під час кожного із семінарів «команд успіху», коли я роблю свою сенсаційну заяву про те, що будь-яка людина – незалежно від віку, статі, рівня доходу чи освіти – може отримати те, чого дійсно бажає. Хтось неодмінно підніме руку й скаже: «Справді? Але це не про мене». Так, Адель, вродлива жінка, якій трохи за п’ятдесят, повідомила: «Я мрію стати примадонною в Метрополітен-опера. Однак я в житті своєму ніколи не співала. Погляньмо правді в очі – це безвихідна ситуація».

Деякі люди говорять такі речі просто тому, що хочуть довести, що я неправа, переконати, що *неможливо* отримати те, чого прагнеш від життя. Вони зазвичай не проходять «тесту чарівної палички», і це засвідчує, що вони насправді не бажають бути президентом чи відомою оперною співачкою; вони просто хочуть захистити свою заповітну мрію від марних сподівань та розчарування. Але іноді ми маємо справу з чимось більш серйозним, на кшталт мрії дитинства, що відмовляється помирати. Пам’ятаєте вправу, де ви думали про те, ким би могли стати, якби ваше середовище було інакшим, більш сприятливим? Що як ви досі в глибині душі мрієте бути піаністом, балериною, кардіохірургом, головою ради директорів, космонавтом чи відомим письменником – а вам уже 30, 40, 50 або навіть 60 років?

Я наполягаю на своєму. Якщо ви справді, справді хочете втілити

свою мрію, *ви все ще можете це зробити* – коли це, звісно, не така мрія, як в Адель. У неї дійсно є проблема, адже вона обрала найвищий щабель однієї з небагатьох професій – таких у світі існує лише кілька, – де неможливо досягти вершини, починаючи так пізно. Це ті види мистецтва й спорту, у яких певні фізичні можливості, молодий вік та рання підготовка є обов'язковими вимогами. 45-річний страховий агент, у якій би відмінній формі він не був, не може мати ціль стати бейсболістом у команді вищої ліги, професійним боксером, головним тенором у Метрополітен-опера чи Рудольфом Нурієвим[27]. (Але це не означає, що він не може почати займатися співом, танцями, боксом чи бейсболом, досягти вагомих результатів і отримувати від цього задоволення.) Так само Адель ніколи не стане Беверлі Сіллз[28]. Тут вона має рацію. Однак це не значить, що вона має покинути свою мрію. Вона повинна ставитися до неї дуже, дуже серйозно, тому що ця мрія підказує, що їй потрібне для щастя. І це те, що вона може й мусить отримати, – *свій пробний камінь.*

Якщо ви глибоко захоплені метою, котра точно є неможливою, не сумуйте гірко над тим, «що могло б статись», і не вважайте своє життя змарнованим. Запитайте себе, *що є вашим пробним каменем.* Чому ви хочете досягти саме цього? Якби ви прийшли до мене з мрією Адель, я б спробувала дізнатися, що так приваблює вас у житті оперної співачки. Це зірковий статус із його атрибутами – багатством, славою, обожненням? Чи ви просто любите співати й прагнете мати можливість це робити? Вам особливо подобається саме оперний спів? Ви завжди мріяли потрапити на сцену та брати участь в оперних виставах? Чи ви настільки марите професійною оперою, що віддали б усе на світі, аби потрапити до складу першорядної оперної трупи, навіть якщо в житті своєму ніколи не співали?

Тепер оберіть свій пробний камінь і моделюйте свою мету, спираючись на нього!

Якщо ви хочете бути зіркою та брати участь у кожному ток-шоу в усіх куточках країни, вам це до снаги. Я гарантую: у вашому житті є щось унікальне, певна риса чи досвід, на яких можна вибудувати свій зірковий статус. Люди ставали відомими завдяки будь-чому: від гри в бридж – до садівництва, від любові до котів – до материнства. А вже далі… Усі знають, що, ставши зіркою, ви отримуєте шанс робити що завгодно – навіть піднятись і почати співати перед будь-якою

аудиторією!

Якщо ж вас приваблює саме спів – співайте! Уранці в ду́ші. На всю силу своїх легень, не вагаючись. Я люблю співати. Я постійно роблю це на кухні. Мені не потрібні схвальні відгуки, і я можу дозволити собі все, що захочу! Серйозно, візьміть уроки вокалу. Чому ні? Ви зможете співати настільки добре, щоб подобалося вам самим, чи настільки, щоб виконати пісню в супроводі акомпаніатора в місцевому музичному товаристві. А може, якщо опера – ваша пристрасть, ви зможете навіть зіграти в аматорській музичній виставі. Якщо ж такої не знайдете, організуйте самі! Цілком імовірно, що одного ранку ви прокинетеся місцевою зіркою опери.

Якщо ви мрієте потрапити до складу чи хоча б якось наблизитися до професійної оперної трупи та відчути свою «причетність», існує з десяток способів це зробити. Ви можете просто попрямувати до їхнього офісу й запропонувати свої послуги висококласного секретаря, який знає оперу від А до Я. (Чому б не використати свої вміння, аби отримати те, чого хочеш?) Ви можете почати викладати вступний курс до опери дітям чи дорослим і водити їх за лаштунки після вистав. Можете організовувати благодійні концерти. Можете писати тексти для програмок. Можете брати інтерв’ю в артистів для місцевого телебачення. Цей список можна продовжувати й продовжувати, і в ньому має бути *будь-яка ідея, що спаде вам на думку,* – якою б дурною, дивною чи «напівсирою» вона не здавалася. «Роздягтися та промайнути сценою під час першого акту „Аїди“» – цілком прийнятний пункт у вашому списку.

Це основи техніки *«мозкового штурму»* – найпростішого та випробуваного методу звільнення вашої природної винахідливості для розв’язання проблем. Це спосіб закинути сіть якнайширше до того, як витягти її та роздивитися улов. Якщо ви боїтеся дозволити вашим думкам полинути за межі «реальності» й «здорового глузду», можливо, вам ніколи не вдасться вхопити ту єдину потрібну вам швидкоплинну ідею, що засяє на мить серед інших, на перший погляд, неймовірних та безглуздих альтернатив.

Записавши всі можливі ідеї, ви ще раз продивляєтеся список пункт за пунктом. Якою б абсурдною чи непрактичною не здавалася вам певна ідея, *ви повинні знайти в ній щось корисне.* Далі занотуйте проблеми; *інформацію, яку дізналися про себе* (найбезглуздіша ідея, яка спадає вам

на думку, може дати ключ до ваших талантів чи потреб); і нарешті, *висновки та пропозиції*. Таким чином, навіть якщо ви відкинете цю ідею, то позбудетесь оболонки, суть при цьому буде збережено, і вона може стати джерелом нових ідей.

Наприклад:

> *Ідея:* Пробігти роздягненим по сцені
>
> *Корисне:* Можливість *швидко* привернути увагу
>
> *Проблеми:* Це не та увага, якої я прагну, – надто анонімна, скороминуща; я осоромлюсь і потраплю до в'язниці
>
> *Інформація, яку я дізналася про себе:* У мені є внутрішній голос, який говорить: «Подивіться на мене – побачте мене!»
>
> *Висновки та пропозиції:* Більш гідний «рекламний трюк»? Вуличний театр? Співи в парку? Публічна промова?

Звідси й слід відштовхуватись. І рано чи пізно ви знайдете мету, яка принесе вам саме те задоволення, що ви прагнете отримати від утілення вашої «нездійсненної» мрії.

Але я хочу наголосити, що більшість мрій не є «нездійсненними». Нам нав'язали думку про це. Деякі обмеження зумовлені можливостями нашого тіла. Лише деякі, і їх небагато. *Решта обмежень – у нашій голові, і їх можна подолати*. Погляньте, як радикально змінилися за останні роки уявлення про те, що жінки можуть, а чого не можуть робити! У нас тепер є жінки, які обіймають найвищі керівні посади, жінки-космонавти, водії вантажівок, курсанти військової академії та жокеї. Настав час зруйнувати ще одну низку жорстоких міфів, пов'язаних із віковими обмеженнями, котрі говорять: «Надто пізно». Ці міфи не лише ображають «громадян похилого віку», які змушені йти на пенсію. Вони завдають шкоди впродовж усього нашого життя, скорочуючи вибір можливостей із кожним десятиліттям. Якщо ви не займаєтеся балетом у десять років, якщо ви не стали піаністом до двадцяти, перспективним науковцем або письменником до тридцяти, успішним молодим керівником до тридцяти п'яти і не досягли кар'єрних вершин до сорока п'яти… забудьте про це!

Це абсолютна неправда – ані слова правди! Шістдесятирічна колишня концертна піаністка розповіла мені, що деякі з її найкращих і найсерйозніших учнів – люди, яким уже за сорок. Можливо, у них

є певні проблеми з моторикою, але це більш ніж компенсується завзяттям та концентрацією. На відміну від багатьох молодих, вони знають, чого хочуть, уміють працювати та цінують час. І це стосується всіх представників старшого покоління, котрі мають певну мету. Усюди ми бачимо приклади того, як люди розпочинали абсолютно нову кар'єру чи діяльність у другій половині життя й досягали приголомшливого успіху. Літературознавець Норман Маклін[29] опублікував свою першу художню книжку у 72 роки, що не завадило їй стати бестселером. Або Ґрейс Блум, яка отримала магістерський ступінь, коли їй було вже вісімдесят шість. Чи Кетрін Зірполо, яка завжди мріяла про сцену. Зокрема, вона згадує: «Коли мені було десь дев'ять років, я хотіла бути схожою на Теду Бару чи когось іншого з театральних або голлівудських зірок. Я могла годинами стояти біля дзеркала й репетирувати». Хоча родина Кетрін відмовила її від мрії стати акторкою, а раннє заміжжя та народження дітей далі відклало ці плани, вона ніколи не забувала про любов до сцени. «У 75 років я розпочала свою кар'єру!» – говорить вона із захопленням та подивом. Вона грає важливі ролі в одному з театрів Бостона, до трупи якого входять актори, котрим за шістдесят. Отже, навряд чи «вже пізно» у 28 років навчитися грати на віолончелі або в 54 зайнятися політикою!

Якщо ваша мрія не є абсолютно нездійсненною, залишається тільки одне питання, яке ви маєте поставити собі щодо амбітної мети на кшталт «Ким би я міг (могла) стати». Воно звучить так: *«Чи я готовий (готова) працювати для її досягнення?»* Чи готові ви присвятити десять або п'ятнадцять років свого життя, будуючи політичну кар'єру, яка б дозволила вам узяти участь у виборах до Сенату? Чи є у вас пристрасть до змагання, потрібна, аби піднятися на верхні кар'єрні щаблі? Чи готові ви бути єдиною сорокарічною жінкою на своєму курсі медичного університету й розпочати лікарську практику в сорок п'ять?

Я не маю на увазі «Чи боїтеся ви це зробити?» Якщо мета гідна вас, якщо це дійсно виклик для вашої особистості, ви й маєте боятися. Такий страх природний і не є причиною покинути вашу заповітну мрію. Питання: *«Наскільки сильно ви цього хочете?»* Якщо відповідь: «Достатньо сильно, аби пройти весь шлях до кінця», – я бажаю вам успіху й покажу, як упоратися зі страхом. А що як ви дійдете висновку, що задоволення від досягнення мети не варте часу й зусиль, які вам доведеться витратити?

У вас є вибір – або відмовитися від цієї мрії, або підкоритися їй. *Знайдіть пробний камінь і побудуйте на його основі іншу мету* – таку, заради якої будете готові працювати. Отримайте задоволення у швидшій, простішій формі. Якщо ваша мрія стати лікарем ґрунтується на бажанні допомагати людям, ви також можете обрати професію медсестри, фізіотерапевта, консультанта, акушерки, масажиста, тренера з лікувальних танців або дієтолога. Якщо ваш пробний камінь – захоплення науковими аспектами здоров'я людини та хвороб, можна зосередитися на патофізіології, писати науково-популярні статті або працювати медичним ілюстратором. Вибір за вами. Найкраще в усьому цьому те, що ви можете врешті знайти щось краще для себе, ніж початкова мета!

Коли ми думаємо про те, чим би хотіли займатись або ким стати, наша уява часто обмежена стандартними ролями, доступними в нашому суспільстві: лікар, адвокат, продавець, кухар. Ми обираємо те, що приблизно ніби підходить нам, а далі намагаємося пристосувати себе для цієї ролі – замість того щоб знайти або вигадати заняття, яке ідеально підходить нам таким, якими ми є. Наприклад, коли я була маленькою дівчинкою, мріяла вирости й грати у бродвейських мюзиклах. Моєю рольовою моделлю була Джуді Ґарленд[30]. Я не могла тоді сказати чому, але можу зробити це зараз: я жадала уваги, обожнення та любові. Я хотіла виходити на сцену й віддавати в пісні своє серце людям, отримуючи натомість їхню безмежну любов.

Трапилося так, що я стала психотерапевтом. І кожного разу, коли я заходила до будівлі компанії «Групові лабораторії», якою керувала, на мене дивилася як на важливу особу. Я була дуже відома в районі перехрестя Дев'яносто Першої вулиці і Бродвею. Ніхто більше не чув про мене, але я почувалася, як справжня зірка. Я віддавала все, що мала, й отримувала всю любов та повагу, які були мені потрібні, – не від далеких, незнайомих слухачів у глядацькій залі, а від людей, з якими я могла спілкуватись і яких любила. Це дало мені сили продовжувати й заснувати семінари «команд успіху» для жінок, де я можу піднятися на сцену й виступати перед аудиторією від 40 до 300 осіб – і навіть потрапити на телебачення.

Сталося так, бо саме життя допомогло відкрити мій пробний камінь. Якби я стала зіркою Бродвею, може, мені б це й сподобалося, хоча я дуже сумніваюся. Скоріше я б це зненавиділа. Я намагалася

грати, коли мені було тридцять і я жила з дітьми в Нью-Йорку після розлучення. Назбиравши трохи грошей, я записалася на акторські курси й навіть отримала кілька ролей у невеликих шоу. І знаєте що? Єдине, що мене радувало, – це виходити на сцену, запалювати людей і насолоджуватися їхньою любов'ю. Мені не подобалися заняття з акторської майстерності, репетиції, театри та інші артисти. Я не отримувала задоволення від того, що маю вдавати когось іншого, – мене цілком улаштовую я сама. (Вочевидь, цим я й відрізняюся від людей, народжених бути акторами.) Якби в мене не було дітей, котрі втримували мене від подорожей, я, мабуть, вирушила б улітку на гастролі й продовжила цю діяльність, але мені приємно думати, що рано чи пізно я б утомилася від цього й почала займатися тим, що роблю зараз!

Я знайшла свою відповідь через необхідність та завдяки випадку, але розробила поняття пробного каменя, аби заохотити вас до свідомих пошуків. Ви можете отримати максимум задоволення від формулювання вашої мети, якщо перебуваєте зараз в одному з періодів своєї «юності», про які я вже згадувала, – порі змін та самопізнання, коли ви зовсім не впевнені в тому, чого хочете, і світ широко відчиняє перед вами всі двері.

Існують два «офіційні» періоди юності. Перший – це вік близько двадцяти років, коли чимало молодих людей блукають по всіх усюдах, перебираючи різні роботи в неквапливому пошуку тієї, яка б припала до душі. Другий період – це так звана середина життя, коли чоловік або жінка вже досягли основних цілей його першої половини: виховують дітей, забезпечили свою фінансову стабільність, мають успіхи в професійній сфері, а отже, можуть бути вільними й готовими до чогось геть нового. Однак ви справді знову повертаєтесь у юність, коли в житті відбуваються певні серйозні зміни, як-от шлюб, розлучення, вдівство, або ж коли ваші діти йдуть до школи чи ви зважуєтеся на втілення мрії, яку давно плекали! Навіть утрата роботи та пов'язані з цим фінансові клопоти можуть дати вам шанс переглянути й переформатувати своє життя. Навіть раннє материнство з його нестачею часу та обмеженою мобільністю змінює ваше уявлення про себе й відкриває нові можливості. Зрештою, саме́ читання цієї книжки може змусити вас сторч головою зануритися в юність! Якщо це так, вас можуть захопити, але й спантеличити роздуми над тим, чого ви хочете від життя. Цілком

імовірно, вам буде навіть складно визначити свій пробний камінь або обрати один варіант із широкого кола можливостей, що вас приваблюють.

Вам пощастило. Геніальна дитина всередині вас отримує новий шанс. Ви маєте змогу погратися з *усіма* талантами та якостями, виявленими в процесі пошуку свого стилю, поєднуючи й перескладаючи їх, ніби шматочки пазла, доки вони не утворять малюнок із зображенням вашої унікальної мети.

Розпочинаємо зі стилю: Алан та Вікторія

Найважливішими вправами на цьому етапі є гра в приватного детектива та «Двадцять улюблених занять». Результатом звіту детектива та рейтингу життєвих цінностей стане вичерпна й водночас стисла характеристика вашого власного генія. Чи бачите ви певну спільну тему, що червоною ниткою проходить через цю характеристику і яку можна назвати вашим пробним каменем? Чи підказують різні аспекти вашого стилю можливі ідеї щодо цілей життя? Чи здатні ви вигадати дотепні комбінації, які б поєднали кілька ваших якостей та інтересів в одне ціле? Не забувайте використовувати базовий метод *мозкового штурму*, аби звільнити свою уяву. Найбезглуздіша на перший погляд ідея може виявитися тією, що допоможе вам знайти й сформулювати мету.

Звіт детектива, складений Аланом, виявив, що він завжди любив вільний простір, природну текстуру дерева й каменю, а також натуральну їжу. Він жив у маленькій квартирці в Чикаґо, але обдер штукатурку з однієї стіни, оголивши цеглу, і пофарбував решту стін у білий колір, аби отримати якомога більше світла й візуально збільшити приміщення. У нього було багато рослин та величезний постер із гірським краєвидом, що нагадував вікно в інший світ. На полицях стояли переважно книжки Генрі Торо, Рейчел Карсон[31] та видання, присвячені охороні довкілля.

Головним висновком рейтингу цінностей Алана стало те, що у віці 29 років він не жив тим життям, яке б справді приносило йому задоволення. Він мешкав у Чикаґо, тому що навчався тут, а після випуску почав працювати у видавництві освітньої літератури. Робота

загалом була йому до вподоби. Однак він любив бувати на свіжому повітрі; захоплювався альпінізмом, хоча й рідко мав можливість ним займатись, адже в радіусі кількох кілометрів від Чикаґо не знайдеш жодного більш-менш високого пагорба. Алан любив робити речі власними руками, але, як будь-який постійно зайнятий міський житель, мав для цього дуже мало часу. Йому подобалася самотність, він любив читати. Йому не потрібно було багато грошей, аби почуватися щасливим, – і він би *заощаджував* на подорожах, якби жив на Заході. Поглянувши на цю характеристику, він визначив свій пробний камінь як «близькість до природи, особливо Скелястих гір».

По суті, Алан не дізнався нічого принципово нового – *але раніше він ніколи не вважав ці речі «законними» підставами для планування свого життя!* Як багато хто з нас, він був упевнений, що заробляти на життя – вельми серйозна справа, яка виключає можливість займатися тим, що він любить найбільше у світі, довше ніж два-три тижні на рік. Він завжди вважав, що йому вже достатньо пощастило мати цікаву роботу. Семінари в «командах успіху» переконали його, наскільки важливо *завжди* жити в гармонії зі своїм генієм. Коли настав час сформулювати мету, Алан припустив, що був би щасливий працювати доглядачем національного парку, пожежним патрульним, лісничим або займатися висадженням дерев. Понад те, оскільки він любив книжки, то міг би відкрити книгарню в маленькому гірському містечку або невелику видавничу фірму, яка б спеціалізувалася на ілюстрованих довідниках із флори й фауни, посібниках для туристів та книжках із філософії природи. Або ж, позаяк він любить свою роботу, Алан міг би розглянути можливість відкриття офісу своєї компанії в Денвері чи попросити перевести його до відділу продажів і опікуватися саме західним регіоном.

Звичайно, на якій би з цих потенційних цілей не зупинився Алан, перед ним постали б певні проблеми. Він знав, що розчарує батька, якщо обере, наприклад, пожежне патрулювання – сферу, де не можна буде використати освіту, яку він здобув. Для відкриття книгарні чи видавничої фірми потрібний стартовий капітал та підприємницькі навички, яких у нього не було. А переїзд на Захід у межах своєї роботи був можливий, лише якби йому вдалося переконати начальника в привабливості цього бізнес-проекту. Але проблеми не є причиною відмовлятися від життя, якого ви хочете. *Оберіть мету, яка манить вас*

найбільше, – навіть якщо вона здається найменш досяжною й можливою. Алан вирішив відкрити маленьке спеціалізоване видавництво. Свою мету він визначив як створення підприємства зі стартовим капіталом, наданим певним інвестиційним фондом розвитку, який би дозволив утриматися на плаву перші два роки. (Завжди пам’ятайте, що необхідно сформулювати свою мету в такому вигляді, щоб її можна було досягти протягом певного терміну.)

Вікторія, 42-річна розлучена мати чотирьох дітей, завжди любила антикварні речі, які не могла собі дозволити. У спадок від тітки вона отримала один гарний раритетний стіл. У недорогих крамницях старих речей вона знаходила інші цікавинки, якими прикрашала свій будинок. Деякі з них сама реставрувала. Вікторія обожнювала проводити вихідні в таких магазинах, порпаючись серед притрушених пилом старих речей, котрі могли виявитися справжнім скарбом. Її зачаровувало відчуття живої історії, яке викликали ці раритетні дрібнички. Її улюбленими книжками були історичні романи. Ще їй подобалося влаштовувати вечірки з вишуканими стравами, гарно сервірованим столом і приємними бесідами – звісно, якщо вдавалося вкласти дітей спати та знайти три однакові тарілки без щербин і тріщин. Вона з ностальгією згадувала свої університетські роки, бо це був єдиний період у житті, коли її оточували люди, котрі теж марили мистецтвом. Вона любила ходити до театру.

Вікторії було водночас важко і цікаво визначати свій пробний камінь. Зрештою вона сформулювала його як «автентична історична атмосфера – драма минулого в старих речах, особливо вишуканих». Зате жодних проблем не виникло з пошуком ідей щодо мети – вона назвала їх аж п’ятнадцять! Ось лише деякі з них: стати антикваром або дизайнером інтер’єрів, відкрити власну крамницю старих речей, щоб укриті пилом скарби відразу потрапляли *їй* до рук; стати аукціоністом і проводити торги з розпродажу майна; займатися професійною реставрацією речей у власному гаражі; створювати декорації для історичних вистав у місцевому театрі; організовувати тури знаменитими палацами та замками Європи або екскурсії історичними будівлями свого міста; заснувати місцеве історичне товариство.

Проблемами Вікторії, і то великими проблемами, були час і гроші, адже їй доводилося піднімати чотирьох дітей, працюючи начальником відділу кадрів у великій страховій компанії. Її робота була досить нудна,

але надійна, і вона не могла дозволити собі її кинути. Однак вона розуміла, що нечастих мрійливих прогулянок антикварними крамницями явно недостатньо для того, що вона так любить. Тому я порадила їй для початку зупинитися на чомусь, що вона могла почати робити й вивчати *зараз*, у вільний час – на вихідних чи, можливо, вечорами.

Вікторія з радістю поставила собі навіть не одну, а дві цілі: почати реставрувати якісь речі для друзів і сусідів у вихідні (що давало б їй і задоволення, і додатковий прибуток) та раз на тиждень відвідувати курси дизайну інтер'єру, маючи на думці можливу зміну професії в майбутньому. Ба більше, вона зголосилася створити декорації для вистави за п'єсою Шекспіра в школі своєї доньки!

Так само як Вікторія, ви можете зіткнутися ще з однією проблемою. Що як, зробивши всі вправи з першої частини цієї книжки, ви з'ясуєте, що у вас *надто багато* захоплень? Вам просто забракне часу для їх реалізації: для цього знадобиться щонайменше п'ять життів.

Вітаю! У вас не проблема, а розгубленість від багатства. Я не проситиму вас зробити свій вибір, а решту втрачених можливостей залишити на наступне життя, оскільки нікому так і не вдалося переконати мене в існуванні реінкарнації. Я хочу *дати* вам п'ять життів – прожити їх у вашій уяві. Це має допомогти вам отримати максимум від того життя, яке ви маєте зараз.

П'ять життів – як прожити їх усі

Подумайте: якби у вас було п'ять життів, чим би ви займалися в кожному з них?

Я не маю на увазі: якби ви були п'ятьма різними людьми. Уявіть, що саме *ви* можете прожити власне життя п'ять разів, використавши повною мірою свої різноманітні таланти, захоплення або реалізувавши певний стиль життя.

Це ще одна вправа, і так само, як усі вправи в цій книжці, вона досить гнучка: ви маєте пристосувати її до своїх потреб. Якщо вам цілком вистачить трьох життів, зосередьтеся на трьох. Якщо вам потрібно десять, на здоров'я. Я обрала цифру п'ять просто тому, що це гарне кругле число.

В одному з моїх життів я була б саме такою, як зараз. У другому

стала б ботаніком XIX століття й цілими днями малювала б квіти. У третьому – фізиком-теоретиком. У четвертому я таки була б Джуді Ґарленд – тільки з трохи менш бурхливим і трагічним життям – може, зіркою музичної комедії! У п’ятому стала б відлюдницею, усамітнилася на якомусь острові й писала книжки.

Моя подруга-письменниця Джулія говорить, що вона була б:

1. Письменницею.

2. Професійним музикантом (це заняття вона назвала ще під час виконання вправи «Ким би я могла стати, якби…»).

3. Лінгвістом і мандрівником.

4. Природознавцем або морським біологом.

5. Дружиною / мамою / фермеркою.

Джин, 47-річний менеджер з іпотеки у фірмі нерухомості, мріяв про чотири життя, у яких би він став:

1. Головою Департаменту будівництва житла та розвитку міста.

2. Гідом із риболовлі.

3. Письменником-романістом (професія, яку визначив у вправі «Ким би я міг бути, якби…»).

4. Коментатором бейсбольних матчів вищої ліги на радіо.

Гаррієт кинула коледж двадцять років тому, аби вийти заміж за Джина й народити п’ятьох дітей. За її словами, маючи можливість прожити своє життя п’ять разів, вона б стала:

1. Матір’ю п’ятьох дітей.

2. Філологом, яка вивчала б англійську літературу.

3. Художницею.

4. Танцюристкою («Ким би я могла бути, якби…»).

5. Головою якого-небудь великого проекту або підприємства.

Аманда, моя редакторка, зізналася, що їй би вистачило лише *двох* життів. В одному вона б увесь свій час проводила на природі, катаючись верхи або на велосипеді, займаючись садівництвом, щось «споруджуючи» – при цьому обов’язково в оточенні різноманітних тварин. (Маленькою дівчинкою вона мріяла тренувати скакових коней.) В іншому житті вона б жила в Нью-Йорку, ходила б по музеях, концертах і театрах, улаштовувала б чудові вечірки, вивчала балет – і працювала б редакторкою. «Єдина проблема в тому, – сказала Аманда, – що хоч котре б життя з цих двох я вибрала, я все одно сумуватиму за другим!»

Так і є. Якщо вам доводиться обирати лише одне з ваших «життів», навіть те, яке вам найбільше до душі, ви неодмінно будете прагнути інших. Тому що *всі вони – життєво важливі частини вашого «я»*. Найсумніша фраза, яка барабанним боєм звучала в наших вухах із самого дитинства: «Визначся!» Здається, у світі є люди, народжені для однієї-єдиної мети, але вони – рідкісні винятки. Як правило, генії багатогранні. Навіть Ейнштейн любив музику не менше, ніж фізику. Попросити його вибрати між Бахом і теорією відносності – це наче спитати: «Яку руку волієте відрубати – ліву чи праву?» Так само і з вами. У кожному з ваших «життів» є щось дуже дороге для вас, ви маєте це отримати у вашому єдиному житті – і *це можна зробити*.

Я ще не вирішила, ким стану, коли виросту. І я гарантую, що навіть коли мені буде вісімдесят, я все ще не визначуся. Що я справді планую – це встигнути зробити так багато, наскільки це можливо. Що я хочу отримати? Те, до чого дотягнуться мої руки. Як на мене, є тільки одна відповідь на запитання: «Чого ви хочете?» І ця відповідь: «Я хочу все!»

У мексиканців є чудове прислів’я: *«La vida es corta, pero ancha»* – «Життя коротке, але широке». Я навіть не впевнена, що «коротке» – це правильно. Ви коли-небудь замислювалися, що вам треба буде чимось «заповнити» ще двадцять чи тридцять, сорок або й більше років? У будь-якому разі, у вашому житті набагато більше часу, ніж ви думаєте, – часу для всього, що ви збиралися робити у своїх інших «життях». Знайти таку можливість – лише питання *ефективного використання часу*, яке передбачає *планування* – цими вміннями та навичками ви оволодієте в другій частині книжки. Щойно дізнавшись, як можна перетворити ваші дні та тижні на сходинки до мети, ви зрозумієте, що час не повинен бути човном, у якому ви дрейфуєте, або виснажливою біговою доріжкою. Це сировина, котру ви можете використати, як скульптор глину, для формування не однієї цілі, а багатьох.

Отже, мета, яку ви обрали для себе в цьому розділі, є саме першою, початковою. Із розгортанням усього вашого життєвого плану до нього ввійдуть цілі, найрізноманітніші за масштабом та форматом: від завдання схуднути на п’ять кілограмів протягом місяця до навколосвітньої подорожі за десять років; від мети побудувати дім своєї мрії до створення власноруч надрукованих різдвяних листівок цього року. *Усе, чого ви захочете, може здійснитися, якщо надати цьому бажанню форми конкретної мети.* Оскільки головна мета при цьому –

чудове життя, де є місце всьому, що ви любите, хочу, аби ви спробували накреслити свій *життєвий план* – велику схему з різноманітними цілями, які ви поставили б перед собою у всіх п’яти (трьох, десяти) «життях».

Перед тим як показати кілька способів, за допомогою яких можна поєднати багато цілей в одному життєвому плані, знову нагадаю, що ви не підписуєте жодних контрактів кров’ю. З плином вашого життя перспективи та пріоритети змінюються; нові захоплення можуть з’явитися на обрії, а деякі, навпаки, поблякнути чи зникнути. Цілком імовірно, що ваш життєвий план за п’ять або десять років буде мало нагадувати складений зараз. Але завжди добре мати такий план. Це спосіб нагадати собі, що час попереду належить вам: ви моделюєте його самі, хоча ваші життєві уявлення при цьому можуть змінюватися.

Послідовні цілі: Змінюємо коней на переправі

Найбільш очевидний спосіб умістити більш ніж одне захоплення у вашому житті – зосередитися на кожному з них по черзі. Люди, які змінюють професію в середньому віці – кидають, скажімо, керівну посаду у великій компанії, аби відкрити книгарню у Вермонті, – обирають саме такий шлях. Подібні вчинки дивують і вражають нас лише тому, що ми звикли до безглуздого уявлення, згідно з яким «нормальним» вважається визначитись у житті раз і назавжди. Однак є багато людей, для кого зміна коней на переправі – цілком природна ситуація. Наприклад, я сама схильна змінювати цілі кожні п’ять-десять років. Для мене найкращий спосіб життя – це робити щось, доки я не буду задоволена результатом чи мені стане нудно, а потім – рухатися далі й займатися чимось іншим.

Послідовне планування – чудовий спосіб для жінки або чоловіка, які хочуть поєднати сімейні клопоти й активну кар’єру, а також для подружніх пар, котрі могли б поєднувати обов’язки забезпечення родини та виховання дітей із навчанням та творчою діяльністю. Жінка може вирішити рано стати матір’ю й повернутися до роботи чи навчання, коли діти підуть до школи, – як Гаррієт, мати п’ятьох дітей, яка закінчила коледж і вступила до магістратури зі спеціальності «англійська філологія», коли її найменша дитина була вже в середніх

класах. З іншого боку, жінка може вирішити досягти певного рівня у своїй кар’єрі й народити дитину, коли їй буде за тридцять. Подорожування – це ще одна мета, втілення якої доречно запланувати на той час, коли професійних та фінансових цілей уже досягнуто. У планах Джулії на наступні десять років аж три цілі: написати книжку, рік або два подорожувати світом, вивчаючи мови (в одному з її п’яти життів вона є «лінгвістом і мандрівником»), а далі – осісти десь у сільській місцевості й народити дитину («дружина / мама / фермерка»).

Перевага послідовних цілей у тому, що наступна вже манить і чекає на вас, спонукаючи швидше впоратися з попередніми завданнями, що ви поставили собі на шляху до мрії. У цього виду планування є також і свої пастки – передусім відкладання на потім того, чого ви хочете й водночас боїтеся найбільше. І якщо ви діятимете саме таким чином, план не спрацює, адже цьому зволіканню не буде кінця-краю. Аби уникнути цього, існує чудовий перевірений спосіб. Визначте, яке з п’яти життів для вас важить найбільше, – і починайте втілювати цю мрію першою, навіть якщо це не те життя, яке ви маєте зараз.

Одночасні цілі: Сумісництво

Але що робити, коли два або більше з ваших «життів» для вас однаково важливі? Наприклад, ви схожі на Аманду, яка була б щаслива лише за умови роздвоєння особистості: одна «половинка» її вирощувала би скакових коней у безкраїх преріях штату Кентуккі, а друга працювала б редактором і жила активним культурним життям у Нью-Йорку. Тоді поєднуйте цілі одночасно! Ставайте редактором і розводьте коней за сумісництвом чи навпаки.

Фотографії чистокровних скакунів розвішані в Аманди по всьому офісу, зокрема й фото її «хресниці» – молодої кобили, яку купили друзі. Вона проводить відпустки та досить часто вихідні на кінських перегонах у Саратозі чи Бельмонті. Так само як Кларк Кент за мить скидав із себе діловий костюм і вдягав плащ Супермена, вона змінює панчохи і сережки на джинси та чоботи й навпаки з однаковою спритністю та вправністю. Єдиний шлях для неї покращити своє подвійне життя – це можливість більше часу приділяти кожному з улюблених занять – наприклад, дозволити собі постійне житло як у

місті, так і в селі, аби однаково глибоко зануритися в обидва ці світи.

Думаю, одночасні цілі найефективніше працюють, коли два (чи більше) ваших «життів» зовсім різні – тоді кожне з них є певним свіжим струменем, вітром змін, який бадьорить та активізує. «Сумісництво» також може допомогти розв’язати конфлікт між двома пробними каменями, які неймовірно важко поєднати: фінансова стабільність і творча реалізація. У Нью-Йорку є група класних джазових музикантів, котрі грають у клубах на вихідних і в деякі вечори. У будні ж вони… біржові брокери з Волл-стріт!

Чергуємо цілі: Клаптикова ковдра

Варіантом «одночасного» плану є організація вашого життя в такий спосіб, щоб ви могли змінювати свою діяльність протягом різних періодів. Такий підхід дуже зручний для вчителів, котрі під час довгих літніх канікул можуть подорожувати, займатися альпінізмом, творчими проектами або повезти учнів на екскурсію до іншого міста чи країни. Викладачі університетів навіть мають право на річну відпустку для досліджень чи написання наукової роботи. Однак не обов’язково бути вченим, аби планувати своє життя в такий приємний «клаптиковий» спосіб. Марґарет, медсестра-акушерка, працює й збирає гроші два роки поспіль, а потім десь півроку подорожує Європою та Азією. Джин, менеджер з іпотеки, який у своїх чотирьох життях займався, зокрема, риболовлею, письменницькою працею та бейсболом, винайшов, за його власними словами, «відпустку бізнесмена». Кожні кілька років він бере від двох до п’яти місяців за свій рахунок і рибалить досхочу в спокійних затонах сонячної Флориди.

Мультимедійні цілі

Ще один спосіб прожити всі свої життя – це об’єднати два або більше захоплень у єдину мету. Аманда видала кілька книжок, присвячених кінським перегонам; Джулія, яка пов’язала б одне зі своїх життів із морською біологією, пише про китів; Джин під час наступної тривалої відпустки хоче написати кілька нарисів (життя № 3) про

бейсбол (життя № 4); а Марґарет могла б поєднати свою професію з любов’ю до подорожей, застосовуючи свої такі потрібні вміння медсестри в різних куточках світу. Мультимедійна мета здатна зробити вас неймовірно щасливим, тому що два або більше ваших талантів задіяні одночасно і жодному зі справді важливих складників вашого «я» не доводиться чекати на узбіччі.

Скажу навіть більше. Якщо ви хочете отримати максимум задоволення та енергії від свого життя, *ніщо з того, що вам подобається, не має залежуватися десь на полиці*. Усе, що ви згадали, уявляючи свої п’ять життів, завжди має бути в дії, оскільки у вас була вагома причина включити це до свого списку. Талант чи захоплення – це ваша жива частинка, як рука, вухо або око. Їх треба використовувати й підживлювати, інакше вони атрофуються – і це зменшить потенціал, дарований вам природою.

Але ж як можна поєднати одразу п’ять чи шість захоплень? Багато кому з нас досі не вдалося розвинути навіть один талант. Ми зачаровано й приголомшено дивимося на «людей Відродження» – на кшталт Бакмінстера Фуллера[32] чи Марґарет Мід, яких ми вважаємо «геніями», на відміну від нас. А що як ви людина, котрій потрібно займатися тільки однією справою? Як ви можете підтримувати своє захоплення кіньми, опановуючи право в юридичному університеті, або навчатися гри на скрипці, коли виховуєте дитину *та ще* й пишете роман? У вас просто не вистачить на все це часу та сил.

Основні страви та гарніри

Ось розв’язання цієї дилеми: якщо котрісь із захоплень не входять зараз до вашої мети (або цілей), ставтеся до них як до гарніру – речей, що їх можна робити час від часу просто задля власної втіхи. Це особливо важливо, якщо ви працюєте над метою, досягнення якої потребує тривалого часу. Не кажіть: «Одного дня, коли я стану успішним адвокатом, куплю собі коня» або «Я порину в музику, закінчивши писати книжку». Іноді бувають моменти, коли ви просто вже не можете далі писати чи навчатись – вам потрібна офіційна або призначена самостійно відпустка. Частенько ви просто падаєте тоді на диван перед телевізором або граєтеся з собакою. Нам усім необхідно

іноді трохи поледарювати. Але певну частину цих «канікул» можна використати для того, аби зайнятися верховою їздою чи слухати музику – робити будь-що з того, чого ви потребуєте в житті, навіть якщо на сьогодні це не може стати вашим пріоритетом.

Наведу власний приклад. Зараз я напружено працюю по вісімнадцять годин на день. «Команди успіху» – моя мета № 1. У мене є енергія, проекти, плани, і мені це подобається! Але я починаю страждати від втрати мрій, якщо не отримую хоча б трохи насолоди від моїх інших, таємних «життів». Тому в будь-яку вільну хвилинку я малюю картини з квітами! Мої стіни просто вкриті ними. Я також люблю читати книжки з фізики. Ба більше, я вже знайшла острів, куди зможу поїхати, коли дійсно потребуватиму усамітнення (моє «життя відлюдниці»). Також до моїх життєвих планів на наступні три роки входить участь у любительській музичній комедії – якійсь справді дурній, на кшталт «Мого коханого хлопця». Я вийду на сцену, відбиватиму чечітку та співатиму. І ніхто мене не зупинить, бо я знаю, що це зробить мене щасливою.

Мрія дитинства, яку ви вважаєте давно забутою й неактуальною, майже завжди є індикатором того, чого ви досі потребуєте від життя, адже закорінена вона дуже глибоко. Джулія, наприклад, сказала, що за інших обставин могла б стати професійним музикантом. Маленькою дівчинкою вона мала дуже точний музичний слух, але ніхто в її оточенні не пов’язував цей талант із фактом, що музикою займаються реальні, з плоті та крові люди. Зараз, коли вона виросла, їй усе ще хочеться навчитися грати на скрипці, і вона впевнена, що, серйозно працюючи над цим і маючи достатньо часу, вона б могла опанувати інструмент досить непогано й отримувати від гри радість та задоволення. Але вона пише книжки й не може дозволити собі інших захоплень.

Однак вона має усвідомити, що *музика повинна бути в її житті* – навіть якщо вона її тільки слухатиме. Вона почуватиметься щасливішою та енергійнішою, якщо приділятиме цьому більше часу. Вона завжди може поставити собі за мету в майбутньому навчитися грати на скрипці – коли її нинішніх цілей, пов’язаних із письменницькою працею, буде досягнуто. А поки що музична частина її душі житиме й співатиме навіть без інструмента.

«Гарніри» смачні самі по собі. Вони також здатні бути насінням

для наступних цілей. Або можна дозволити їм тихенько кипіти на малому вогні, доки не настане час приготувати їх як основну страву. Для них завжди є місце у вашому житті, тому що достатньо займатися цим раз на тиждень, на місяць, на рік або взагалі зробити щось один раз. «Гарніром» можуть бути уроки танців щотижня, книжки з історії, які ви читаєте вечорами, фото коня на дошці для нотаток в офісі або навіть обіцянка провести місяць на пляжі, написана та схована в прекрасній мушлі на вашому письмовому столі. Це нагадує нам, що життя зовсім не скупе і ми маємо право на *все*, що любимо.

Розділ 5. Важкі часи, або Сила негативного мислення

Гаразд, ви з’ясували, чого хочете. Якщо бути до кінця чесним, ви хотіли б володіти світом… або принаймні його гарним великим шматком. Але будьмо реалістами. Як щодо того, аби прибрати завтра у вашому будинку?

До цього моменту ми лише розважались. Однак зараз настав час поглянути на складений вами список проблем. Я попросила вас відкласти на потім усі труднощі, щоб бути вільним і поставити високі цілі; та єдиний недолік польоту фантазії – це те, що дуже довго спускатися вниз, на землю. Звичайно, ви усвідомлюєте все це. Ви ж не дурень, щоб не знати, що там, за вікном, – реальний світ і самих лише високих сподівань та блискучих ідей замало. Вам потрібні досвід роботи, зв’язки, уміння та навички, гроші, мужність – усе те, чого у вас, можливо, взагалі немає в обраній сфері діяльності. Формулюючи мету й не беручи всього цього до уваги, ви, здається, трохи схожі на дитину, яка запхнула всі речі під ліжко, аби в кімнаті було «чисто»: настане момент, коли ваша мама (чи ви самі) підніме ковдру, зазирне вниз і застогне, бо весь безлад і досі там.

Добре. Погляньмо на цей розгардіяш уважніше. «Я ніколи не знайду на це грошей». «Моєму чоловікові це не сподобається». «У мене дружина й четверо дітей – я маю їх забезпечувати». «Я завжди був кепським студентом». «Я такий недисциплінований». «Я ніколи не тримала в руках камеру». «Жінкам не вдається пробитись нагору у моїй фірмі». «Я потрібна своїм дітям».

Якими б не були проблеми у вашому списку, вони цілком реальні – і подивитися їм у вічі справді страшно. Ви можете навіть зламатись або впасти в депресію. Ви можете почати ненавидіти мене за те, що я змусила вас повірити, ніби ваші найсміливіші мрії здійсненні. Це нормально. Насправді, якщо ви пригнічені, я рада це чути. Не тому що я садистка, а тому що за умови, якщо у вас *зараз* не виникли такі почуття, це неодмінно трапиться за день чи тиждень після того, як ви закінчите читати мою книжку. І то буде значно гірше, бо тоді вам доведеться залишитися з ними сам на сам. Отже, настав момент поглянути у вічі «суворій дійсності» й з'ясувати, що робить її такою складною.

Продивіться список проблем ще раз. Навіть не читаючи його, можу сказати, що деякі з них цілком реальні, вони дійсно можуть спантеличити й забрати багато часу та енергії для розв'язання. А зараз я повідомлю вас про те, що вас здивує. *Це легкі проблеми!* Це просто забавки. Вони є лише питаннями стратегії та планування.

Скажімо, вам треба потрапити з пункту А в пункт Б, а між ними – річка. Що ви робите? Намагаєтеся дістати човен. Не можете дозволити собі купити його? Тоді берете напрокат. Не вмієте веслувати? Кличете друга на допомогу. Так же? Так. Ви знаходите вирішення. Із мрією так само просто.

Існує *стратегічна проблема*, яка змушує вас запитати себе: «Як я можу її розв'язати?», і вам справді потрібна відповідь. Стратегічні проблеми навряд чи слід вважати проблемами взагалі. Вони пригнічують зараз тільки тому, що ви не знаєте, як знайти відповіді. Але відповіді є. *Не існує такої стратегічної проблеми, яку б не можна було розв'язати.* Ви почнете розуміти це, читаючи наступний розділ. По суті, уся друга частина книжки має на меті забезпечити вас методами й ресурсами для розв'язування стратегічних проблем будь-якого штибу: час, гроші, уміння, контакти, рекомендації, місце, обладнання, баланс між сімейними обов'язками і правом на втілення власної мрії.

Однак існує ще один різновид проблем, котрі ховаються всередині вашого списку і котрих *не розв'язати* за допомогою жодних стратегій, тактик та ідей. І доки ми не з'ясуємо, що це є, просто зараз, ви не зможете ані визначити реальні проблеми, ані подумати конструктивно над їх розв'язанням. Тому що цей тип проблем маскується під звичайну стратегічну проблему, яка потім незбагненним чином не піддається вирішенню.

Наприклад:

Вам треба переправитися через річку, і ви розмірковуєте, як це зробити. Перше, що спадає вам на думку: «Можна скористатися човном».

Далі ви говорите собі (або комусь іншому, хто поряд і намагається допомогти): «Так, але в мене немає човна».

Потім ви згадуєте: «У Мері є човен. Я позичу його».

Далі ваші думки розгортаються приблизно так:

«Непогана ідея, але я не вмію веслувати».

«Тоді попрошу Мері мені допомогти».

«Так, але Мері дуже зайнята, та й загалом я не дуже люблю прохати про послуги».

«Я точно знаю, що Білл би мені допоміг. Я підвозила його до роботи минулого тижня, до того ж, він у мене закоханий».

«Так, але мене нудить від хитавиці. Не хочу, щоб Білл мене бачив у такому стані».

Я називаю це грою «Так, але…». Це певний знак, що ви *не* намагаєтеся просто розв’язати проблему. Ви відкидаєте будь-яку корисну ідею, яка спадає на думку вам чи комусь іншому. Ви повторюєте «так, але…», доки не вибухнете від розчарування та злості на всіх, хто пропонує допомогу, і доки вони не розлютяться на вас за те, що не дозволяєте допомогти!

Правду кажучи, *ви взагалі не шукаєте відповіді*.

Справжня проблема полягає не в тому, як переправитися через річку. Ви ж не ідіот і, як будь-яка людина, можете знайти вихід. Однак ви вперто повторюєте: «Так, але не все так просто!» І ви маєте рацію. Не все. Будь-яка справжня проблема дуже глибока, і болюча, і складна, і не має жодного стосунку до човнів, весел чи морської хвороби. Вона пов’язана з *негативними відчуттями*, які виникають щоразу, коли ми починаємо думати про втілення наших мрій.

Саме тут криються найбільші труднощі «суворої дійсності». І до «дійсності» вони не мають стосунку. Вони стосуються почуттів. Мабуть, у половині випадків, коли ви говорите: «Я не можу», або «Це неможливо», або «У мене немає цього чи того», – ви робите цілком природну річ, тільки заборонену нашою культурою.

Ви намагаєтеся *скаржитись*.

Сила негативного мислення

Скаржитися – жалітися, стогнати, нити, скиглити, бурчати й злитися – чудове й конструктивне заняття. Вам лише потрібно навчитися робити це *правильно*.

Кумедно звучить, правда? Вас переконували з дитинства, що скаржитися – негарно й практично заборонено. Кожен із нас волів би сказати про себе: «Я не з тих, хто скаржиться». Ми повинні вміти затягати паски міцніше, відкладати задоволення, терпіти розчарування й зустрічати небезпеку, навіть не зойкнувши від болю чи на знак протесту.

Ернест Гемінґвей називав би це гідною поведінкою під тиском обставин. Я схильна вважати це невеликим психічним розладом.

Річ у тім, що людина за своєю природою просто не може завжди почуватися добре. І коли вам погано, ви відчуваєте біль, гнів чи страх, вам має бути дозволено зчинити трохи галасу, і ваш організм знає про це!

Я вірю в ефективність скарг так само, як деякі люди вірять у дієвість молитви. Це добре для вас. Існує безліч ситуацій, коли вам це потрібно. І, можливо, зараз саме такий випадок. Тому що перша частина книжки майже гарантовано змусила вас почуватися ображеним, сердитим і наляканим – вона зробила це, відродивши ваші надії. Знову. І зараз ви відчуваєте біль усіх тих спроб, коли намагалися втілити свої сподівання, але зазнали невдачі. Біль через те, що це було так важко. Через брак підтримки. Через весь цей змарнований час. Ви налякані, адже боїтеся, що вас знову надурять і розчарують, що ця книжка – черговий обман і нічим вам не допоможе. Ці біль і страх можуть розлютити вас і спрямувати ваш гнів передусім на сили, що змусили вас відмовитись від ваших мрій, і на мене за те, що я відродила біль разом із надією. Хто в біса я така, щоб казати вам, що ви можете мати те, чого хочете?

Якими б неприємними не були ці почуття, вони природні й цілющі. У мене б викликало занепокоєння, аби ви покірно й ввічливо сказали: «Дякую, що повернули мені мої мрії». Ви б і самі до них постійно повертались, якби життя не било вас так сильно й так часто. Біль та гнів, пов’язані з цими спогадами, – ознака життя! Зрештою, те, що ви мусили покинути колись, – це те, що ви любили найбільше. І якщо вам *це* не

болить, значить, ви «заніміли»! Пробудження надії не може бути безболісним. Це ніби лити теплу воду на змерзлу руку: пальцям боляче, коли до них повертається чутливість. Але ж ви не говорите при цьому: «Та ну його! Мені було краще, коли вони задубіли. Нехай їх відморозить. Нехай їх ампутують»? Звісно, ні. Ви тупочете ногами, плачете, лаєтесь і проклинаєте всіх і вся. Починаєте в сльозах, але потім радісно смієтесь. Бо це *допомагає!*

Ваші мрії – така ж важлива частина вас, як і пальці. І ви не повинні дати їм заклякнути, навіть якщо відігрівати їх боляче. Ви маєте право тупотіти, кричати, плакати та лаятись – і отримати від того втіху. Саме це я називаю *важкими часами*.

Однак біль від колишніх розчарувань та страх перед новими – аж ніяк не єдині негативні відчуття, що причаїлись у вашому списку проблем. Є ще один різновид, який з'являється на обрії не тому, що ви боїтеся мені повірити, а тому, що боїтеся це *зробити*. Ви розумієте, що цього разу вам таки доведеться розкрити карти. А це означає, що треба буде йти і займатися чимось, що може змусити вас дуже нервувати. Наприклад, телефонувати людям, яких ви страшенно боїтесь. Або вставити чистий аркуш у друкарську машинку чи закріпити полотно на мольберті. Або зайти до кабінету начальника і ввічливо, але твердо попрохати про обіцяне підвищення. І, можливо, навіть здобути перемогу.

Якщо вам здається, що ви нервуєте *зараз*, просто почекайте до наступного розділу, аби дізнатися, що ви можете – і повинні – почати працювати над вашою метою не за тиждень, не через місяць, не «колись одного дня», а *завтра*. Дочекайтеся, поки всі ці важкі, непохитні перешкоди – мільйон доларів, якого у вас ніколи не буде, родина, яка точно викине вас на вулицю або помре з голоду, – почнуть зникати, і ви зрозумієте, надто пізно, як безпечно ви почувалися, ховаючись за ними. Дуже часто ви перелічуєте довгий список причин, які заважають вам досягти мети, не тому, ніби справді думаєте, що вам це не до снаги. А тому, що воліли б цього не робити і сподіваєтеся, що, може, не доведеться.

Що ви справді відчуваєте – так це *страх*. Мабуть, вам соромно зізнатися в цьому навіть собі, адже ви доросла людина й не повинні нічого боятись. Але є не менш ніж кілька тисяч причин, які дійсно можуть викликати страх, коли ви починаєте рухатися шляхом до мети.

Деякі з них пов’язані з високою ціною успіху в нашому суспільстві, особливо для жінок. Ми вже згадували їх, говорячи про середовище, яке формує геніїв або не формує: «платівки» з негативом… незнання методів та засобів… брак підтримки… відчуття провини за те, що кидаєш людей у скруті… страх залишитися самотньою. Нестерпно важко намагатися досягти мети, маючи на спині такий убивчий тягар, – і з допомогою моєї книжки вам вдасться цього уникнути. Ви дізнаєтеся, як готуватись до таких складних ситуацій, як співбесіда. Зрозумієте, що цілком нормально падати й підводитися стільки разів, скільки треба. Ви навчитеся забезпечувати собі всю необхідну підтримку, зібравши команду справжніх та вигаданих переможців, котрі допоможуть і підбадьорять. І знаєте що?

Ви все одно будете налякані.

Немає у світі нічого справді вартісного, що б не викликало страх. У ту хвилину, коли ви берете на себе зобов’язання вирушити в дорогу до своєї мрії, ви починаєте сповнену небезпек мандрівку в невідомість. А природна реакція організму на щось нове й ризиковане – викид адреналіну. Метелики в животі. Тремтіння в колінах. Серце, що нестримно калатає в грудях. Називають такий стан страхом сцени – ніби просто нерви, а за відчуттями це справжній серцевий напад. Комфорт – це те, про що ви можете тепер забути. У вас його більше не буде. Хвилювання, товариство, допомога, підтримка – так. Але не комфорт.

Що ж вам робити?

Те, що робить кожна більш-менш пристойна акторка перед тим, як вийти на сцену в день прем’єри, – влаштовуйте істерику. Тупайте ногами й кричіть: «Світло жахливе, текст дурний, автора п’єси треба застрелити, режисер – ідіот! Я не готова, я *не можу*, я *більше* не витримаю, я *йду*!» А далі виходьте на сцену під світло тих самих жахливих прожекторів… і все чудово. Це також просто *важкі часи*.

Важкі часи – усього лише добрий старий прийом скигління й нарікання, що зараз уже вважається ритуалом. Інші культури перетворили його на мистецтво. Вслухайтесь у квиління в циганському фламенко. Або сумні мотиви блюзу! Будь-яка селянська поезія – це низка проклять та скарг, звернених до неба. А що, зрештою, в Біблії називається «плачем»? Як на мене, гарне, піднесене слово, котре позначає те, що у своїй книжці я називаю просто бурчанням та скигліннням. Усім цим людям, вочевидь, було відомо про щось, чого ми

не знаємо. Але ми можемо навчитися визнавати й шанувати потребу скаржитись – і робити це тоді настільки відкрито, пристрасно та з такою нестерпною *винахідливістю*, наскільки можливо. Для цього, щоправда, слід трохи потренуватись, адже нас привчили бути милими та ввічливими, навіть коли ми почуваємося, немов алігатор із похмілля. Але ви здивуєтесь, як швидко зникне ваша звичка стримуватися.

Можете спробувати просто зараз, подумки. Оберіть будь-який пункт вашого списку проблем – нехай це буде цілком серйозна перешкода на шляху до вашої мети, як-от брак грошей чи освіти або забагато сімейних обов'язків. Сядьте й ретельно подумайте, чому ця проблема зводить нанівець ваше прагнення. Якщо хочете, візьміть аркуш і запишіть свої думки, давши цьому «нарису» назву «Це неможливо зробити». Непогано розпочати свої нотатки серйозним, сумним і трохи плаксивим тоном: «Навіть якщо мені вдасться вступити до коледжу, мене, мабуть, виженуть після першого ж семестру. Я завжди був кепським студентом. У мене голова болить уже від самої думки про те, що треба сісти за парту й навчатися».

Потім, помалу, якщо можете – а вам майже завжди це під силу, – починайте кепкувати зі своїх негативних відчуттів. Перебільшення, пародія, мелодрама, зневага й цинізм – усе це дієва зброя, і будь-що є прийнятною мішенню: ви самі, я, ваша мета, прапор та країна. «Правда в тому, що я ненавиджу навчання. Мені нудно, я не можу зосередитись і ненавиджу *вас* за те, що запропонували цю ідею. Мене все й так влаштовує. Я надто ледача, аби цим усім перейматися. Піду, мабуть, наїмся шоколаду й погладшаю». Вигадуйте будь-що, аби тільки це були якісь капосні, жалюгідні нарікання з глузливими нотками.

Помітили, що ваш рівень енергії пішов угору? Чи не здалася вам раптом мета трохи менш неможливою? Ви ще нічого не вирішили. Стратегічна проблема все ще стоїть перед вами. Сумніви досі тут. Чому ж ви тоді смієтесь?

Тому що, подолавши всі ці товсті шари вашого «Я не можу», ви докопалися до зухвалого й потужного нафтового фонтана під назвою «Я не хочу й *не буду* цього робити». Депресія – це енергетична криза, а *викид негативу – це джерело енергії*, чистої, потужної, першокласної. Але ми настільки звикли її стримувати й вважати чимось забороненим, що забули дещо, відоме кожній дворічній дитині: як це класно – влаштувати істерику. Ми всі такі гарні маленькі дівчатка, такі хоробрі

та стійкі маленькі хлопчики, такі ввічливі маленькі дітки – але всередині будь-кого з нас сидить нестерпний та норовистий маленький розбишака, який тільки й чекає, аби його випустили. У мене такий є. У вас також. Цей шибеник – ваш, і вам краще любити його, а не ігнорувати на власний страх і ризик.

Якби у вас була дитина, сповнена нестримної енергії, а ви вбрали б її в чепурний білий костюмчик, повели до церкви й намагалися вмовити сидіти тихенько, це маля зірвало б усю службу. Але якби ви вдягли її в старі джинси й дозволили несамовито бігати полем, вивалятися в багнюці, подражнити собаку, хвицнути ногою корову, кричати й верещати, а потім, давши їй трохи поспати, повели до церкви, можливо, вона б і поводилася там тихо й спокійно, як належить.

Десь і колись ми засвоїли традиційну для нашої культури абсурдну ідею про те, що нам потрібно налаштуватися позитивно, аби досягти успіху. Ми боїмося думок про негатив, адже це нібито означає, що нам нічого *не вдасться*. Але чимало переконливих фактів засвідчують протилежне. Швиденько згадайте свій попередній досвід, і ви зрозумієте, наскільки насправді безсилим є позитивне мислення. О, воно може бути дійсно приємним – поки його ефект триває. Першого ранку ви встаєте з ліжка, повторюючи собі: «Я знаю, що можу це зробити, я знаю, що можу це зробити!» І відчуваєте, ніби це початок чогось нового та прекрасного. Весь день ви літаєте на крилах, наспівуючи й посвистуючи, і думаєте: «Боже, з цією ідеєю я можу керувати цілим світом!» Наступного ранку ви усвідомлюєте, що обманювали себе. Ви не тільки не можете цього зробити – вам і з ліжка встати несила.

Намагання змусити себе мислити позитивно – це найпевніший у світі шлях нічого не зробити. Негативне налаштування, з іншого боку, спонукатиме вас до дій.

Я називаю це *силою негативного мислення*.

Ви можете з легкістю переконатися в її ефективності, якщо у вас є діти, котрі не люблять виконувати домашні завдання. (Я зроду в житті не бачила нормальних, здорових дітей, яким би це подобалося.) Якщо ви скажете щось на кшталт: «Ти повинен це зробити! Уміння ділити стовпчиком дуже важливе для тебе. Якщо ти не засвоїш це ділення, не отримаєш гарних оцінок, не потрапиш у коледж! Що тоді з тебе буде?» – гарантую: ваша дитина зачиниться у своїй кімнаті й читатиме комікси. Тому наступного разу спробуйте сказати натомість: «Ти абсолютно

правий. Ділення стовпчиком огидне. Воно жахливе. Чому б тобі не кинути підручник на підлогу й не пострибати на ньому? Покажи йому, який він противний! Поштовхай його ногами по кімнаті. Вилай та прокляни його найгіршими словами, які знаєш. Я піду в сусідню кімнату. Коли закінчиш, поклади підручник назад на стіл і розв'яжи всі ті приклади». Ось побачите – діти сміятимуться, і ділення стовпчиком буде зроблено.

Звичайно, вони повинні виконувати домашні завдання. І знають, що повинні. *Але вони не мусять це любити.* Так само, як ви.

Основний принцип «важких часів»: «Кинь це… а потім повернись і зроби». *Ви маєте дати вихід негативним думкам і почуттям.* Тільки після цього ви будете готові до позитивного розв'язання проблем, планування та дій.

Звичайно, залишається ще одна маленька перешкода, про яку я не згадувала. Влаштовувати істерику недобре. Жалітися – соціально неприйнятний спосіб поведінки. Якщо ви не відмовите собі в праві поскаржитися чи відчути страх, це може допомогти *вам* почуватися краще, але як бути з ні в чому не винними людьми, які поряд із вами? Вони можуть образитись, якщо їм «пощастить» випадково потрапити під гарячу руку: «Я ненавиджу цю дисертацію, цю бісову друкарську машинку, і тебе я ненавиджу!» Їм може здатися, що у вас справді нервовий зрив, що ви хочете кинути все та поїхати світ за очі, або що там ще ви зопалу бовкнете. Вони можуть вирішити, що ви поводитесь дивно або взагалі з'їхали з глузду. Що ж робити?

Нічого особливого. Просто поясніть, що відбувається, і запросіть їх бути вашою аудиторією та групою підтримки. Скажіть: «У мене важкі часи. Я зла, знервована, мені все остогидло, і в наступні п'ять хвилин я буду шаленіти. Не звертайте уваги на те, що я говоритиму. Можете заткнути вуха, якщо хочете. Я закінчу рівно за п'ять хвилин». І тоді вже дайте волю почуттям – у такому випадку замість того, щоб сваритися, вибачатися й плакати, ви всі разом посмієтеся. Зробивши це один раз, ви ніколи вже не забудете цього прийому, а люди поряд із вами швиденько його підхоплять і також почнуть ним користуватися.

Відчуваючи наближення «важких часів», повідомте свою аудиторію про три можливі їхні реакції, які вам допоможуть:

1. ОПЛЕСКИ. Нам усім слід навчитись оцінювати нестримного розбишаку всередині нас із погляду артистичних здібностей. Будь-які

винахідливі нарікання на життя заслуговують схвальних вигуків, сміху та коментарів на зразок: «Яка краса!» або «Оце жах!» Якщо кілька людей скаржаться водночас, виникає дух змагання. Весело спостерігати за тим, хто скиглитиме й бурчатиме найпереконливіше, і такі «конкурси» неодмінно закінчуються реготом і справді допомагають розрядити атмосферу.

2. УЧАСТЬ. Найгірше, що можна зробити в такій ситуації, – це сперечатись і намагатися допомогти вам знайти якийсь позитив у проблемах, які ви перелічуєте. Не потрібно зупиняти вас у прагненні дати вихід негативним почуттям – навпаки, слід вас навіть підштовхувати! Поясніть своїй аудиторії: «Якщо ви таки хочете щось сказати, заради Бога, не треба говорити нічого конструктивного. А от із *де*структивними зауваженнями – ласкаво просимо!» Приємно чути, як вас підтримує цілий хор дружніх нарікань та стогонів. Почуваєшся при цьому менш самотнім.

3. ЗАХОПЛЕННЯ. Є ще одна малопомітна на перший погляд причина, яка іноді змушує нас скаржитися. Раніше я частенько жалілась, але довго не могла зрозуміти, чому це робила.

Коли мої сини були маленькими, більшу частину свого життя я працювала як віл, а кожної вільної хвилини займалася тим, що нарікала на це. Я приходила до дітей і казала: «Погляньте на всю роботу, яку я виконала. Встала о шостій, застелила ліжка, вимила посуд, прибрала в усьому будинку… Я падаю з ніг!» Вони почувалися жахливо й питали мене: «Ти хочеш, щоб ми вимили посуд?» Я відповідала: «Ні, я ж не з’їхала з глузду! Я просто хочу… Я не знаю, чого я хочу!» Я справді не бажала, щоб вони почувалися винними й нещасними. Ніхто не розумів, що діється.

А тоді одного дня мене осяяло! Я нічого від них не хотіла – лише аби вони просто захоплено вигукнули: «Знаєш, ти неймовірна! Як тобі вдалося все це зробити?» Я б усміхнулася й відповіла: «О, та це дрібниці».

Правда в тому, що я дуже пишалася собою. Але не насмілювалася прямо це висловити, адже боялась осуду за марнославство. Ніхто з нас не прийде й не скаже: «Сідайте. Я хочу розповісти вам, що я зробила – сама, без сторонньої допомоги та попри тяжкі обставини. Хочу, аби ви знали, що я справжній Геракл». Нам не дозволено хвалитися, тому ми скиглимо.

Такий тип нарікань – це заклик визнати ваші досягнення й захоплюватися вами. Якщо ви опинились у скруті, але впоралися з нею, то заслуговуєте на співчуття й похвалу. Якби йшлося про Дикий Захід, а ви були Полом Баньяном[33] чи Несамовитим Біллом Гікоком[34], тоді б ви цілком могли розповісти світові про свої подвиги в епічній поемі. Але дозволити собі поскаржитись у важкі часи теж непогано. Якщо ви поясните своїй аудиторії, чого від неї хочете, вони, мабуть, здивуються: «І це все? Чому ти ніколи не казала раніше? Я завжди в душі тобою захоплювалася – тільки думала: ти така сильна, що тобі не потрібні мої зізнання!»

Як багато з того, що нам необхідне, зводиться всього лише до *дозволу*. Дозволу відчувати те, що ми відчуваємо, – й озвучити це. Дати всім про це знати. І з'ясувати в результаті, що наші почуття зовсім не примхливі, деструктивні чи неправильні. Вони притаманні всім людям, і ними треба ділитися.

Скаржимося на самоті

Звичайно, будуть ситуації, коли ви не зможете скаржитися вголос. Я не пропоную вам робити це, наприклад, у присутності вашого начальника, якщо тільки він чи вона не є водночас вашим близьким другом. На роботі та в бізнесі вистачає ситуацій, де треба грати на публіку – усміхатися, коли всередині все тремтить. Ви знайдете кілька корисних порад, як із цим упоратись, у розділах 9 і 10. А поки що слід усвідомити: якщо іноді вам треба бути незворушним, мов спартанець, це не означає, що ви мусите *почуватися*, як він. Якщо ситуація не дозволяє поскаржитися вголос, або ніхто не слухає, або ви «невиліковно» ввічлива людина з гарними манерами, ви все одно можете подумки дати волю своєму розбишаці, а також забезпечити собі уявних вдячних і співчутливих слухачів.

Можна завести *«зошит важких часів»*.

Ідеально підійде маленький блокнотик, який зазвичай використовують секретарки, тому що вам доведеться носити його в кишені чи сумочці. Аби створити відповідний настрій, можна намалювати на обкладинці сумну, невдоволену фізіономію. Чи приклеїти фотографію завжди скорботного й зажуреного на вигляд собаки породи басет-гаунд або якогось бідолахи з обличчям, нещасним

від похмілля. Але це, звісно, необов’язково. Важливо те, що ви будете писати всередині.

Коли дійдете до розділів, присвячених розв’язанню проблем і плануванню, вам не раз захочеться все покинути. Як тільки це трапляється, витягайте «зошит важких часів» і записуйте найгірші скарги, які спадають вам на думку. Дозвольте своєму шибайголові, бунтареві та вигнанцю відвести душу. Занотовуйте прокльони, зізнавайтесь у страхах, смакуйте всі свої найгірші якості та плануйте фантастичні шляхи втечі. Діють ті самі правила, як у випадку скарг уголос. Це стосується й реакції на них. Приймайте свої нарікання зі співчуттям та втіхою. Повеселіться, якщо зможете. Не аналізуйте нічого, не вибачайтеся, не пояснюйте та не сперечайтесь із собою. І передусім – *не намагайтеся розв’язати свої проблеми в цьому зошиті*. Це місце для стовідсоткового, абсолютного негативу. Читання цих записів розважить вас, коли все мине і вам стане краще або коли наступного разу вам буде кепсько і ви потребуватимете натхнення.

Коли надто боляче, щоб сміятися

Однак що робити тоді, коли вам так боляче, що зовсім не до сміху? Буває настрій, коли минулі поразки остаточно пригнічують, а нинішні проблеми здаються нездоланними. Це не жарт. Трапляються в житті такі складні ситуації, як втрата роботи чи кохання, що з них аж ніяк не покепкуєш. Ви посміється потім. А зараз єдиний ваш клопіт – пережити це випробування з якнайменшими втратами.

Коли ви в такому стані, страждати на самоті – найгірше, що можна зробити. Вам як ніколи потрібне полегшення, яке ви отримаєте, жаліючись і нарікаючи на життя. І єдине, що вам треба від будь-кого, хто вас слухатиме, – аби вас почули!

Люди, справді здатні вислухати – спокійно, уважно, співчутливо, – величезна рідкість у нашому суспільстві. Ніхто з нас не знає, як попросити про таку розкіш, і дуже мало хто сам уміє це робити. Відомо, що існує безліч ситуацій, у яких єдине, чого ми потребуємо, – це розповісти комусь про те, як нам було важко, як ми почувалися, коли нас покинули кохані, коли хворіли діти, коли не було опалення. Ви не хочете, аби хтось розв’язав ваші проблеми. Усе, чого ви прагнете, – побачити відблиск розуміння в очах іншої людини, яка визнає, що ваш

біль обґрунтований, а те, що ви пережили, – справжня проблема. Це дає вам сили йти далі. Але для того, щоб це сталося, хтось повинен слухати, тримаючи свої вуха й почуття відкритими, а рот – на замку. Чи завжди вам щастило мати такого слухача? Значно частіше вам ніби й з добрими намірами давали пораду, яку ви сердито й винувато відкидали, самі не усвідомлюючи причини («Якщо Джордж такий негідник, чому б тобі його не кинути?» – «Ні, ти не розумієш!»). Або, не знаючи, як вам допомогти, людина починає дивитись у вікно, на стелю, куди завгодно, тільки не на вас. І це насамперед стосується жінок: більшість із нас, якщо не здатні вилікувати чиюсь хворобу, не хочуть про неї чути. Це трапляється тому, що ми не знаємо: *достатньо лише вислухати*.

Як не дивно, чоловікам це вдається краще. Їм завжди було відомо про цілющу силу найдавнішого психотерапевта – бармена. Він нічого не робить – лише натирає келихи до блиску, час від часу хмикаючи й підтакуючи, поки його клієнт усе глибше занурюється у свою сумну оповідь за другою склянкою подвійного віскі. Тому, коли один чоловік приходить до іншого й каже: «Семе, я алкоголік, дружина йде від мене, і я втратив роботу», – Сем щиро вигукує: «Мати Божа, та це халепа!» – тобто саме те, що потрібне Джо. Але я чудово знаю, що якби Джо прийшов до мене й почав говорити: «Барбаро, я алкоголік…» – я б відреагувала приблизно так: «Господи! Що ж мені робити? Давай я поговорю з твоєю дружиною. Можеш поки пожити в моєму будинку. Я відведу тебе в лазню. Я знайду тобі роботу». Жінки *вміють залагоджувати справи*. Я мушу це робити. Більшість із вас також. Ми чинимо так зі співчуття – а це безсердечно! Ба більше, при цьому ми думаємо: «О, ще один усівся мені на шию!» А далі знаходимо хитрі способи змусити іншу людину розплатитися за допомогу, про яку вона, власне кажучи, й не прохала.

Тож, якщо хтось розповідає вам сумну історію своїх важких часів, значно ліпше нічого взагалі не робити й не говорити. Лише у ваших очах співрозмовник має бачити, що ви разом із ним або з нею переживаєте цю скруту, залучаючи всі сили й ресурси власної уяви та почуттів. Якщо треба щось сказати, обмежтеся зауваженнями на кшталт: «Це жахливо» або «Ой лишенько!» *І все*. Більше ні для чого не переривайте. Усе це скінчиться – дійсно скінчиться – хвилин за п’ять-десять, максимум п’ятнадцять. Людина, яка справді вміє слухати, здатна вилікувати хронічну потребу скаржитися. Вам відомо з власного

досвіду: якщо ви зрозуміли, що ваші слова почули й узяли до уваги, ви не відчуваєте потреби продовжувати.

Тому візьміть за правило просити про таку цілющу увагу, коли вона вам необхідна. Є коротка проста фраза, якої бракує в нашому словнику: «Будь ласка, просто послухай». (При цьому важливо попередити вашого співрозмовника не намагатися вдавати, інакше нічого не вийде. Якщо він чи вона перебуває думками далеко або не в настрої, слід про це чесно сказати: «Вибач, я просто не зможу вислухати тебе сьогодні». Те саме стосується вас, якщо вам доведеться виступити в ролі слухача.)

Чи можна скористатися вашим «зошитом важких часів», коли немає кому вилити душу в таких серйозних випадках? Звичайно, але вам усе одно потрібно з кимось поговорити. Іноді найкраще зробити це подумки – у своїй уяві.

Деякі люди досі знаходять розраду в спілкуванні з Богом, Христом чи святим, якого шанують і з яким відчувають особливий зв’язок. Але оскільки релігія вже не займає центрального місця в нашому житті, для багатьох людей вона більше не є джерелом такої втіхи. І це дуже погано. Я не пропоную вам скаржитися Господові, якщо ваша душа цього не прагне. Однак, на мою думку, ті з нас, хто далекий від релігії, також повинні мати власного «святого»: добру, приємну нам людину, яка любила й боролась у своєму житті, яка сама пройшла через багато випробувань і може поділитися з нами своєю мудрістю й почуттям гумору та зрозуміти наші проблеми. Діти часто вигадують собі уявних друзів, розповідаючи їм про свої таємниці, маленькі біди та образи. Я знайома з художницею, котра в дитинстві молилася Сезаннові та Матіссу! Думаю, це вміння, яке ми, дорослі, повинні відновити.

Чи є серед членів вашої «ідеальної родини», котру ви обрали в розділі 4, хтось, кого ви любите найбільше або кому довелося пережити й подолати труднощі, схожі на ваші? Ця людина може стати вашим особистим «святим». Ви, мабуть, здогадалися, хто це для мене, бо я вже розповідала вам, що Альберт Ейнштейн нагадує мені мого дідуся! Якщо у вас іще немає фотографій усіх членів вашої «родини», знайдіть принаймні зображення свого «святого». Повісьте його над вашим письмовим столом або там, де будете працювати над досягненням мети. (Якщо ви ще не облаштували власний робочий простір, слід почати думати про це.) У разі, якщо ваш «святий» – літературний персонаж,

знайдіть фото або картинку, що б нагадувала образ, який ви намалювали у своїй уяві.

Тепер, коли ви пригнічені, самотні і вам треба з кимось поговорити, можете розповісти про свої турботи Марлен Дітріх або Генрі Торо. Ви здивуєтесь, як це приємно, тому що особистий «святий» ніколи не намагатиметься залагодити ваші проблеми, не дивитиметься у вікно, не знаючи, де подіти очі від збентеження, і не підбадьорюватиме вас якимись дурними й банальними фразами. Вона чи він просто слухатиме, як Господь або бармен, а його рівний, теплий, журливо-веселий погляд ніби казатиме: «Я знаю. Я через це проходив. Це дуже важко».

Вгору, Вниз – і вперед

Якщо ваш особистий «святий» – реальна або історична особа, ви можете зробити ще одну річ, яка допоможе вам подолати перешкоди на шляху до мети. Прочитайте його чи її біографію або ще краще – листи чи щоденники, якщо це можливо. Ви дізнаєтеся про те, що вас здивує та заохотить. Відомі люди, так само як кожен із нас, страждали від злетів і падінь. Єдине, що відрізняє їх від вас і від мене, – це те, що вони не сприймали пригнічений настрій як сигнал здатися. Звичайно, іноді їм цього хотілося. Знаєте, що вони робили тоді? Вони скаржились. Особисте листування та щоденникові записи видатних людей засвідчують, що вони аж ніяк цим не гребували. На мою думку, це навіть допомагало їм досягти того, чого вони прагнули. Бо вони продовжували йти. Їм вдалося зробити велике відкриття, яке маєте зробити й ви: *успіх не залежить від ваших почуттів.* Настрій людини дуже мало пов’язаний з ефективністю дій – і це добре, бо інакше ми б досі жили в печерах.

Це надзвичайно важливо зрозуміти, оскільки в нашій культурі та свідомості глибоко вкорінене *помилкове уявлення про те, що діяти вправно й успішно можна тільки тоді, коли ви в гарному настрої.* У вашому житті були такі періоди піднесення – усе йшло як по маслу, а душа співала. Ви почувалися безстрашним, упевненим, здатним донести свої ідеї до інших, творчим, ви знали, що вам усе під силу – протягом дня, тижня або навіть року. Було таке? Що ж, маю констатувати: це чи не найгірше, що з вами могло трапитись. Адже потім обов’язково, так само як день змінює ніч, наставали періоди зневіри, коли відчуття

прогресу безслідно зникало і ви ніби опинялися далеко за лінією старту, де треба починати все з нуля. У такі моменти ви частенько просто сиділи склавши руки й чекали, коли ж удача знову вам усміхнеться. Мабуть, ви вважали, що відомі люди завжди були на такій хвилі піднесення – інакше як би їм тоді вдалося досягти успіху? – і вся річ у тім, що просто з *вами* щось не так. Спростувати це складно, бо принаймні на публіці знаменитості не схильні розповідати про свої слабкості й падіння через страх, що всі дізнаються: щось не так буває і з ними!

Зазирнувши крадькома в їхнє особисте життя, можемо вщент зруйнувати цей міф. Чого не бракує видатним людям, так це емоційних злетів та падінь – і вони відчувають їх значно частіше, ніж ми з вами. Не тому що від народження наділені якимись додатковими порціями пристрасті та енергії (це ще один міф), а тому що свідомо й віддано намагаються реалізувати свої життєві плани. Це означає, що вони вже перебувають у тій сфері високих ризиків, куди ви лише збираєтесь. Коли ви дістанетесь туди, вам не потрібні будуть антидепресанти, мужність у пляшечках чи теорія позитивного мислення. Вам знадобляться лише *планування* та *підтримка*. Це те, що в тій чи іншій формі мали всі переможці. І саме це, а не абстрактний ентузіазм, давало їм сили рухатися вперед. І тільки тому, що у вас не було такої зовнішньої системи підтримки, ваш пригнічений настрій міг стати вам на заваді. Отже, далі ми будемо створювати таку структуру для вас.

Але перед тим як розпочати, я хочу забезпечити вас іще одним вельми необхідним і корисним знаряддям. Це стислі, прості нотатки, які ви робитимете наприкінці кожного дня і які ми назвемо *щоденником дій та почуттів*. Він допоможе відстежувати ваші досягнення на шляху до мети, вашою власною рукою фіксуватиме всі злети й падіння та збиратиме непохитні докази того, що ваш поступ не залежить від настрою.

Можете вести цей щоденник у такому ж блокноті, як «зошит важких часів», або, зрештою, підійде будь-який. Угорі кожної сторінки напишіть заголовки трьох стовпчиків:

ДАТА
ЩО Я ЗРОБИВ (-ЛА)
ЯК Я ПОЧУВАВСЯ (-ЛАСЬ)

Від сьогодні, працюючи з книжкою, стисло занотовуйте кожного вечора, що ви зробили цього дня, – якими б незначними й неважливими не здавалися ваші дії. Ви можете почати із запису «Обрав мету» або «Завів „зошит важких часів“». Коли ви складете план дій і почнете рухатися до своєї мети, будете занотовувати такі речі, як зроблені телефонні дзвінки, надіслані листи, похід до бібліотеки чи центру зайнятості, корисна розмова з другом, сторінка або хоч абзац статті чи дисертації, котру ви маєте написати. Навіть купівля блокнота, марок чи пари нових черевиків для співбесіди – достатньо важлива подія, щоб її зафіксувати.

Якщо ви вважаєте, що не зробили нічого, що могло б наблизити вас до мети, просто напишіть, чим ви займалися цього дня. У вашому блокноті не має бути слова «Нічого». Занотуйте будь-що: «Оплатив рахунки», «Прибрав у будинку», «Ходив до кіно» або «Валявся в ліжку весь день і сам з'їв цілу піцу». Ви маєте почати розуміти, що *тепер, коли у вас є мета, усе ваше життя веде до неї.* Навіть те, що здається кроком назад, має своєрідний позитивний ефект і виконує певну важливу функцію. Можливо, ви працювали надто тяжко, і вам потрібен відпочинок. Може, ви налякані. А може, розбишака всередині вас хоче сьогодні гарненько повеселитися. Можливо, ви хочете себе нагородити. Це нормально. Просто занотуйте, що ви зробили. І не судіть та не оцінюйте своїх учинків.

У стовпчику під назвою «Як я почувався» ви можете записати: «Чудово», «Безнадійно», «Здавалося, я ось-ось піднімуся ще на одну сходинку», «Було страшно», «Було нудно», «Злився на те, скільки часу я змарнував до цього» або навіть «Усе остогидло».

Знову повторюю: не оцінюйте своїх почуттів. Просто опишіть їх якомога точніше й відвертіше.

Навіть якщо ви ніколи раніше не вели щоденника, з цим упоратися дуже легко: для нього треба лише кілька хвилин і кілька слів кожного вечора. Але постарайтеся зробити це регулярною звичкою. Чим сумлінніше ви його вестимете, тим більше відкриттів на вас чекає.

Одна з цілей щоденника дій та почуттів – просто фіксувати ваші досягнення. Ви навіть не уявляєте, наскільки це важливо. У більшості з нас вельми викривлене уявлення про те, як робляться справи в цьому світі. *Ми вважаємо, що досягнення є результатом лише певних видатних учинків.* У нашій уяві герої крокують до мети в семимильних

чоботях: пишуть романи-бестселери за три місяці, будують бізнес-імперії за одну ніч, стають зірками й оком не змигнувши – а це хибний шлях до болісно нереалістичних очікувань від себе. Такі уявлення шкідливі й дуже далекі від реальності. *Видатні вчинки складаються з маленьких, послідовних дій, і саме їх треба навчитися цінувати та підтримувати*.

У нас часто виникає відчуття, ніби ми не зробили нічого, коли насправді зробили багато. І це тому, що наші вчинки здаються не вартими уваги – мовляв, це така дрібниця, що не «рахується». Але то неправда. Так само як кожен стібок важливий для закінчення сукні, а цеглина чи цвях – для спорудження будинку, кожна помилка допомагає зрозуміти, як слід діяти правильно. Чітко спрямована дія, якою б малою вона не була, наближає до мети. Записування своїх учинків дає можливість усвідомити, що ви це таки зробили, і побачити, як маленькі кроки разом дають певний результат.

Друга мета щоденника – дати вам зрозуміти, чи пов’язані між собою ваші почуття і дії. Ви з’ясуєте, що вони співвідносяться досить непослідовно, непередбачувано, без явного причиново-наслідкового зв’язку. Досить часто ви здатні діяти однаково ефективно і коли почуваєтеся кепсько, і коли сяєте від радощів. Почавши вести цей щоденник, я відкрила для себе, що частенько досягала найменшого прогресу в ті дні, коли в мене був особливо піднесений настрій, адже була надто зайнята тим, що святкувала, стукала по дереву, аби не зурочити, міркувала, як довго триватиме ця щаслива пора, тощо. Я також з’ясувала, що за періодами цілковитої зневіри обов’язково наставав ривок уперед чи приходило натхнення. Коли вам погано, складно високо оцінити зроблене. Навіть маючи незаперечні докази власного поступу, вам тоді важко тріумфувати. Ось чому об’єктивне фіксування ваших дій настільки важливе. Щоденні записи наочно демонструватимуть ваші здобутки – той справжній прогрес, який можна побачити і яким можна насолодитися незалежно від вашого настрою.

Ви людина і не здатні постійно бути в гарному настрої, та й не повинні. Ви не можете завжди бути дисциплінованою і не мусите цього робити. Усе одно вам під силу досягти того, чого хочете, й отримати насолоду від процесу. Вам страшно чи ви сердиті? Лякайтеся. Гнівайтеся. Ваша самооцінка на нулі сьогодні? Не переймайтеся. Це не має значення. Подивіться в дзеркало й скажіть: «Я жахлива, я невдаха й

потвора. З мене ніколи нічого не вийде». Поаплодуйте собі. Насолодіться вашими негативними відчуттями. А далі закочуйте рукави та беріться до справи.

Частина III
Засвоєння вмінь та навичок (І): Як спланувати шлях до мети

Важкі часи очищують розум так само, як гроза очищує повітря. Досхочу поскаржившись, ви відчуваєте, що гнітючий туман розсіюється, далекі речі стають близькими і ви готові розробляти стратегії, необхідні для досягнення мети. Коли ви зважитеся на перші реальні кроки в цьому напрямку, зрозумієте, чому було так важливо спершу проаналізувати вплив ваших емоцій на формування думки «Це неможливо зробити». Тому що зараз ви з'ясуєте, що це таки *можливо*.

Я реалістка, і це реалістична книжка. У ній ідеться не про повітряні замки, а про основи, плани та принципи архітектури й інженерної справи, за допомогою яких замки будують на землі. Але якщо тут є хоча б одна частина, яка справді схожа на розповіді про чудеса, зараз ви читаєте саме її.

Реальні дива, так я їх називаю.

Що у вас є на цей момент? Чітко визначена мета та список стратегічних проблем, які стоять на шляху. До кінця цієї частини ви матимете *план*, який крок за кроком наближатиме вас до мети, – місток дій, що пов'язує далеку мрію з ґанком вашого будинку. Іншими словами, ми почнемо перетворювати перешкоди на сходинки.

Як цього досягти? Чарівних паличок у реальному світі не існує, це правда. Але просто зараз у вас є два геть звичайні, але безцінні ресурси, які можуть зробити не менше, ніж чарівна паличка в будь-якій казці. Один із цих ресурсів – у вашій голові. Другий – у записнику з адресами.

Це *людська винахідливість* та *людська спільнота*, або, простіше кажучи, гострий, кмітливий розум та купа друзів.

Разом ці два чинники справді здатні гори зрушити. Вони можуть дозволити вам заробити мільйон доларів або отримати те, чого бажаєте, за п'ять тисяч, або за п'ятсот доларів, або взагалі безкоштовно. З їхньою допомогою можна познайомитися з Михаїлом Баришніковим[35]. Вони можуть зробити вас власником молочної ферми із шістьма чудовими коровами голштинської породи. Вони ж дадуть шанс знайти роботу в геть новій сфері без необхідності здобуття ще однієї освіти. При цьому,

якщо ви цього хочете, вони допоможуть потрапити до коледжу й отримати освіту, не витративши на це ні копійки. Їм під силу забезпечити вас стартовим капіталом та необхідними вміннями й навичками для відкриття власного бізнесу. Вони здатні допомогти вам стрімко піднятися кар'єрними сходами. Вони дозволять знайти чоловіка чи дружину. Далі я покажу, як саме це робиться.

Метод звільнення винахідливості називається *мозковим штурмом*, спосіб мобілізації спільноти – *толокою*. Вони є своєрідною протиотрутою щодо двох основних стовпів «суворої дійсності»: *загальноприйнятої «мудрості»* та *патологічного індивідуалізму*.

Загальноприйнята «мудрість» – це установка на кшталт: «Воно ніколи не злетить». Або: «Лише багатії подорожують по всьому світу першим класом». Або: «Не маючи ступеня магістра економіки управління, гарну роботу в бізнесі сьогодні годі й шукати». Або: «Мистецтвом на життя не заробиш, якщо ти тільки, звісно, уже не здобув собі ім'я». Або: «Улюблене заняття ніколи не зможе стати основою успішного бізнесу». *Усі справжні переможці – це люди, які ставилися до загальноприйнятої мудрості як до виклику чи стимулу, а не як до оголошення поразки*. На їхню думку, подібні правила створені, аби їх порушувати, тому вони навіть не замислюються, чи можна це зробити. Вони просто запитують: «Як?»

Відповіді на це питання починають з'являтись одразу, як тільки ви забудете про всі хибні установки загальноприйнятої «мудрості» й поглянете на кожну проблему свіжим оком, творчо, винахідливо – так, ніби ніхто до вас у світі з цим питанням не стикався. Саме це і є мозковий штурм, і з його допомогою ви зрозумієте, що деякі з речей, які ви раніше вважали необхідними для досягнення вашої мети, – при цьому справді серйозних речей, таких як велика сума грошей або науковий ступінь, – можуть і не знадобитися. Вам під силу знайти альтернативні шляхи, які будуть не тільки коротшими та швидшими, але й значно цікавішими.

Мозковий штурм забезпечить вас багатством ідей для втілення мрії. Однак якби цього було достатньо, будь-хто, кого колись осявало натхнення, тобто, по суті, кожен із нас, став би багатим і знаменитим. Отже, протиставивши свою природну кмітливість життєвій «мудрості», ви маєте зробити другий крок, який роблять усі ініціативні та заповзятливі люди, – отримати допомогу.

Чи не найважливішим завданням цієї книжки є зруйнувати найбільш деструктивний постулат загальноприйнятої «мудрості», а саме: «Ти маєш зробити це сам». Нікому це не під силу. Ніхто цього сам не робить. Проте ми часто не наважуємося попрохати про допомогу чи пораду або навіть боїмося спитати дорогу до найближчої крамниці, бо це означає нашу «залежність». Одна моя знайома – доросла жінка, мати трьох дітей – вирішила повернутися до коледжу, щоб закінчити освіту, але не змогла подати документи, бо, потрапивши до кампусу, не знайшла будівлю, у якій була приймальна комісія! Вона нізащо не хотіла ні в кого питати, оскільки вважала, що повинна знати це сама, і боялася, що виглядатиме як дурепа.

Це те, що я називаю *патологічним індивідуалізмом*. Я не маю на увазі дивовижну *індивідуальність*, яка робить нас унікальними. Я кажу про культурну хворобу надзвичайної «самостійності», що позбавляє нас надпотужного ресурсу, який ми могли б мати для досягнення нашої мети, – підтримки одне одного. Найкращі ідеї, ті, що справді творять дива, ґрунтуються на знаннях, уміннях і контактах інших людей. Я покажу, як мобілізувати ваш «людський ресурс» для допомоги в реалізації цілей. Я називаю цей прийом *толокою* за аналогією до того, як у давні часи люди збиралися гуртом, аби швидко виконати якусь важку, непосильну для одного роботу: побудувати комору чи хлів, викопати криницю чи змолотити зерно. Толока найбільше схожа на чарівну паличку. Вона перетворює звичайнісіньких людей: друзів, родичів, колег чи навіть незнайомців – на безцінних помічників, готових без вагань подати руку допомоги й поділитися ідеями.

Разом мозковий штурм і толока дозволять уже *завтра* зробити перші кроки до вашої мети. Також вам знадобиться мапа вашого маршруту, за якою можна рухатися вперед. У розділах 6 і 7 ви навчитеся складати такий візуальний план у вигляді *спеціальної блок-схеми*, що стане центром вашої *портативної системи успіхозабезпечення*. Це інструмент, за допомогою якого ви перетворите образ вашої мрії на чітко структурований «зовнішній» план, що керуватиме вашими діями крок за кроком і допоможе не зійти з дистанції. Коли це буде зроблено, залишиться тільки одне – визначити дати досягнення конкретних цілей та часові межі вашого плану. Ми подбаємо про це в розділі 8.

Розділ 6. Мозковий штурм

Щоб підготуватися до мозкового штурму, вам потрібні три речі: блокнот, пара олівців і… проблема.

Зараз проблеми у вашому списку сформульовані приблизно так: «Я не можу, тому що в мене немає *X*». Наприклад, тридцятирічна Джилл хоче отримати якусь керівну посаду в аудиторській компанії, де вона працює секретаркою вже чотири роки. Але, на її думку, єдиний шлях це зробити – повернутися до університету й отримати ступінь магістра економіки, для чого їй знадобиться ще два роки навчання та 8000 доларів, яких у неї немає. Алан у свої 28 років живе в Чикаґо та працює редактором, мріючи відкрити власне невелике видавництво. Однак для цього потрібен відсутній поки що стартовий капітал. Джойс, 43-річна мати, хоче збирати кошти для різних проектів на професійній основі, але в неї немає попереднього досвіду, про який можна згадати в резюме, – лише одного разу вона робила це як волонтерка.

Рекомендації, досвід і гроші – найпоширеніші перешкоди, які ставить на нашому шляху загальноприйнята «мудрість». Досить часто здається, що вона таки має рацію. Але тепер, коли ми дали вихід негативу під час «сеансу скарг» у важкі часи, ви готові поглянути на ці перешкоди з більш позитивної точки зору – як на виклик своїй винахідливості. І ця зміна в ставленні така ж проста, як зміна порядку слів у реченні.

«Я не можу, тому що в мене немає *X*» – це шлях у нікуди. Ваш мозок просто не зможе з цим працювати. Аби він працював залюбки, візьміть це категоричне твердження й розділіть його на два ключових питання:

1. Як мені досягти цього без *X?*
2. Як я можу отримати *X?*

Кожне з цих питань може стати відправним пунктом для мозкового штурму. Але майже завжди краще почати з питання № 1. Тому що суть не лише в тому, щоб досягти вашої мети в будь-який спосіб. Потрібно зробити це найкоротшим, найшвидшим і найзручнішим особисто для вас шляхом – таким, який дозволить отримати певну винагороду вже зараз. Обговорюючи з вами вибір початкової цілі, критерієм якої був пробний камінь, я казала, що хочу, аби ви почали займатись улюбленою справою вже завтра – а не через п’ять років, коли у вас буде купа

грошей чи науковий ступінь. Це головний принцип, про який слід пам’ятати, складаючи план дій. Ніколи не йдіть довгим шляхом, якщо можна знайти коротший маршрут до того самого пункту призначення.

Коли йдеться про мету, то має сенс починати мозковий штурм із питання № 2 («Як я можу отримати *X?*») у двох випадках: або ви на 150 відсотків упевнені, що *X* – це єдиний шлях до вашої мрії (справді, немає альтернативи медичному університетові, якщо хочете стати лікарем), або *X* приваблює вас саме по собі – як багатство, грант на отримання освіти чи професійний статус. Тоді це взагалі не перешкода, а один із ваших пробних каменів! Однак якщо не брати до уваги цих двох випадків, ніколи навіть не припускайте, що життєва «мудрість» правильна, доки не спробували впоратися з питанням № 1.

Наприклад, вас пригнічує впевненість у тому, що отримати престижну посаду у сфері бізнесу, соціальної роботи чи освіти можна лише маючи диплом магістра чи кандидатський ступінь. У нашому суспільстві, яке обожнює всілякі дипломи та сертифікати, дійсно, стає все менше й менше дверей, у які можна зайти без папірця, що коштував вам тисячі доларів і забрав тисячі годин вашого часу. Однак я вам дещо скажу. Щонайменше 75 % загальноприйнятої «мудрості» стосовно цих дипломів – повна нісенітниця.

Якщо ви досі цього не знали, університети – це великий бізнес. Це також тиха гавань для тих, хто воліє репетирувати й готуватися, а не жити справжнім життям. Ми можемо вступити до коледжу, поки ще не готові, а потім повернутися знову, поки ми *справді* не готові, замість того щоб стрибнути у воду й почати пливти. Не зрозумійте мене неправильно. Я не проти вищої освіти. Думаю, кожен має вступити до університету, аби вивчати мистецтво й філософію: це може розширити наші обрії, ставши своєрідною відпусткою для розуму. Але якщо ви ставите перед собою якусь конкретну мету і вважаєте університетську освіту засобом її досягнення, ще раз ретельно все обдумайте.

Чи є диплом або науковий ступінь невід’ємною частиною того, чим би ви хотіли займатись – як-от, наприклад, стати вченим або істориком? Чи обов’язково він потрібний для реалізації ваших планів? Якщо у вас є щонайменші сумніви у відповіді на друге питання, проведіть невелике дослідження стосовно кар’єри найцікавіших людей у вашій професії. Чи всі журналісти, якими ви захоплюєтеся, закінчили університет за цією спеціальністю? (Гадаю, навряд.) Чи всі чоловіки, які обіймають керівні

посади у вашій компанії або сфері бізнесу, отримали роботу, маючи на руках ступінь магістра економіки управління? (Розпитайте потихеньку – і пам’ятайте: нічого, що не є обов’язковим для чоловіка, не можна тепер на законних підставах вимагати від жінки.) Ваш улюблений поет або художник міг похвалитись академічною освітою у своїй галузі? Якщо відповідь – «ні», є всі підстави вважати: вам не знадобиться папірець із печаткою, щоб займатися тим, що до вподоби, і не варто витрачати час і гроші на його здобуття. Натомість візьміть швидше старий добрий чистий аркуш і запитайте себе: «Як мені досягти цього без *X*?» (де *X* – подальша освіта).

Щоб надихнути вас, поділюся кількома ідеями. Існують шляхи, якими я сама та знайомі мені люди досягли своїх цілей, не маючи відповідної освіти. Усі вони, по суті, зводяться до того, що найкращий, найбільш простий та цікавий спосіб оволодіти потрібними знаннями – це *безпосередньо займатися певною справою*.

Корисне прогулювання, або П’ять способів навчатися й заробляти, не вступаючи до університету

1. Рішучість. Це здатність відчинити двері й увійти, не маючи за душею нічого, крім таланту, зухвальства та розпачу. Якщо ви *знаєте* напевно, що будете вправні в чомусь, ви нічого не втратите – а часто навіть виграєте, – якщо просто прийдете кудись і заявите про себе. Зібратися з духом трохи складно, але я допоможу вам упоратися з цією проблемою в останній частині книжки.

Саме так свого часу розпочалася моя власна кар’єра. Коли я приїхала до Нью-Йорка, то мала лише бакалаврський ступінь з антропології. Немає зараз у світі нічого більш непридатного для отримання роботи, ніж ця наука. Спробуйте знайти оголошення, у якому сказано: «Потрібен антрополог із вищою освітою». Хотіла б я на це подивитись. У мене були надзвичайно низькі шанси працевлаштуватись. Але мені потрібна була робота, аби годувати двох дітей, і мені вистачало наївності сподіватися, що я знайду заняття, яке буде мені хоч трохи до душі. Я інтуїтивно відчувала, що в мене є здатність непогано працювати з людьми. Тому я зібралася з духом і пішла за оголошенням, яке традиційно попереджало: «Бажаний досвід роботи». Мене надихнуло те, що в ньому не було сказано: «Обов’язковий…» – та й у

будь-якому разі я вважала, що тридцятирічний досвід мого життя щось та й означав. Це була посада консультанта в програмі з подолання наркозалежності, і я вмовила їх себе взяти – мабуть, тому, що їм так само сильно були потрібні люди, як мені – робота.

Коли я заходила до цієї будівлі о дев'ятій ранку, коліна мої трусились. Але до п'ятої вечора я зрозуміла, що не помилилась. Можливо, я була новачком, однак потрапила у свою стихію. Звідси все почалося. Працюючи на цій посаді, я також розпочала сеанси групової терапії. За рік я стала асистенткою-стажистом головного психотерапевта. А далі з кількома своїми колегами заснувала власну компанію під назвою «Групові лабораторії». Протягом одинадцяти наступних років я непогано заробляла, консультуючи людей індивідуально та в групах. Я працювала консультантом у трьох медичних університетах, навчаючи їхніх психіатрів та психологів. Мене запрошували виступати й давати творчі майстер-класи по всій країні. Жодне з цих досягнень не стало можливим завдяки тому, що в мене був якийсь диплом. Це трапилося, тому що мені пощастило знайти правильний басейн, міцно заплющити очі й стрибнути. До сьогодні я не додала жодної академічної години до своїх 108 навчальних кредитів, які були потрібні для здобуття ступеня бакалавра з антропології.

2. Волонтерство. У світі професіоналізму, де гроші вважаються єдиним мірилом вагомості праці, волонтерство має трохи сумнівну репутацію. На нього дивляться як на якусь аматорську, дилетантську діяльність, щось середнє між роботою і грою, якою час від часу займаються по вівторках багаті світські дами. Хочу одразу внести ясність. Волонтерська праця – це один із найкращих шляхів спробувати свої сили й отримати досвід у новій сфері – байдуже якій: зоопарку, лікарні, школі, музеї, місцевій газеті, передвиборчому штабі якогось політика чи партії або на родинній фермі. Вам не потрібні для цього рекомендації або попередній досвід. Вам не доведеться платити ні копійки за навчання. Однак найкраще те, що волонтерство дасть вам можливість займатися тим, що ви любите, просто зараз, навіть якщо це буде раз на тиждень. Або – якщо ви хочете апробувати певну мету – це дозволить вам реально відчути всі переваги й недоліки професії, поки ви не присвятили їй увесь свій час. Це також забезпечить вас досвідом, зв'язками та рекомендаціями, які стануть у пригоді, якщо ви зважитеся працювати в цій сфері професійно.

Волонтерство – чудовий засіб, здатний розірвати зачароване коло: «Не можу отримати досвід, не маючи роботи, – не можу отримати роботу, не маючи досвіду». Якщо ви вважаєте, що неоплачуваний досвід мало що важить у вашому резюме, подумайте ще. Якби Джойс на волонтерських засадах збирала гроші для певних проектів, поки її діти були в школі, вона б таки могла вважатися збирачкою коштів – і під час пошуків роботи їй не потрібно було б ані приховувати, ані надто акцентувати той факт, що вона займалася цим як волонтерка. *Досвід є досвід.* Якщо ви схожі на 22-річного Джека, який цілий рік щосуботи та протягом літньої відпустки працював із дітьми з особливими потребами й мав рекомендаційні листи, які це засвідчували, тоді у вас є дещо принаймні не менш вартісне, ніж щойно отриманий ступінь магістра з теорії цієї справи.

Справді, диплом може гарантувати вищу стартову зарплатню, якщо, звісно, його власника візьмуть на роботу. З іншого боку, вас можуть узяти туди, куди не потрапить новоспечений магістр! Джекові це вдалося. Зі ступенем бакалавра англійської філології він зараз живе й працює консультантом у спеціалізованій школі для дітей із вадами розвитку. Дипломів та сертифікатів зараз хоч греблю гати. А от людей, які подбали про набуття практичного досвіду, бракує. Якщо настане час, коли Джек вирішить, що йому потрібен диплом, його послужний список зробить його першим кандидатом на місце в магістратурі та забезпечить виділення фінансової допомоги на навчання.

Три роки тому Даяна була 24-річною секретаркою з бакалаврським ступенем з якоїсь традиційної, нецікавої спеціальності. І при цьому таємно мріяла займатися проектуванням міст. Вона не мала жодної кваліфікації в цій сфері, але пристрасно любила Нью-Йорк. Любила гуляти його вулицями й насолоджуватися неповторним смаком кожного району. Їй хотілось, аби всі люди могли бачити й цінувати місто так само, як вона. Але сам лише цей особливий дар бачення не міг допомогти їй потрапити до університету, і в будь-якому разі вона не могла дозволити собі покинути роботу й навчатися на денному відділенні. Навіть вечірні курси були їй не по кишені. Як на біду, у Нью-Йорку тоді була фінансова криза, і департамент містобудування звільняв, а не наймав людей.

Досить приголомшливий список перешкод, чи не так? Попри це, сьогодні Даяна має магістерський ступінь із планування міст та

високооплачувану роботу у великій корпорації. Вона працює у відділі передислокації персоналу, допомагаючи керівникам і їхнім родинам, які щойно переїхали до міста, адаптуватися й познайомитися з можливостями та перевагами їхньої нової домівки. Як їй це вдалося?

Під час мозкового штурму Даяна придумала, чим може займатися просто зараз і безкоштовно – брати участь у зборах місцевої ради з планування. Її виступи на цих слуханнях були настільки щирими та сповненими ентузіазму, що за кілька місяців кожен – починаючи від лідерів об'єднань домовласників до працівників мерії – звертався до неї по ідеї та поради. До того часу, коли вона відчула себе готовою вступити до університету на цю спеціальність, Даяна вже була знайома з більшістю людей, які справді вирішували долю міста, і всі вони дали їй найкращі рекомендації. Як результат, вона отримала стипендію, що повністю покрила витрати на навчання в коледжі!

Хлопець Даяни так радів її успіхам, що запропонував оплачувати оренду квартири, щоб вона могла залишити роботу. Але вже після першого семестру її взяли на місце асистента викладача, що дозволило їй забезпечити себе. Даяна тепер не лише вивчала планування міст *плюс* навчала улюбленої справи інших – вона *практично працювала* над цим кожного тижня в тих-таки місцевих радах. На момент закінчення університету вона вже мала такі зв'язки й репутацію, що їй запропонували роботу в першій же компанії, до якої вона звернулася.

Ось як можна перетворити те, що ви найбільше у світі любите, на успішну кар'єру. І Даяна не виняток. Їй вдалося так вразити місцевих політиків, професорів та потенційних роботодавців, тому що вона почувалася в цій сфері як риба у воді. Її енергії та уяві неможливо було опиратись – і так само буде з вами, як тільки ви опинитесь у своїй стихії. Волонтерство дає вам прекрасний шанс вирушити в дорогу просто *зараз*.

3. Учень чаклуна. Найдавніший і найприродніший шлях засвоєння знань, умінь та навичок – це бути поряд із кимось, хто їх має, – спостерігати, запитувати, допомагати. До того як з'явилися відповідні навчальні заклади, лікарі, правники та видатні художники навчалися свого ремесла саме в такий спосіб. Психоаналітики й теслі досі так роблять. У такий спосіб я оволоділа професією психотерапевта. Будь-яка гарна освіта до певної міри передбачає учнівство під керівництвом майстра – але в багатьох сферах ви можете самі організувати це для

себе.

Думаю, навряд чи знайдеться в цьому світі людина, до якої б ви не могли підійти й сказати: «Я довго спостерігав за вашою роботою, і мені б дуже хотілося у вас навчатися. Я не завдам вам ніяких клопотів. Я виноситиму сміття, прибиратиму в майстерні, подаватиму інструменти. Я просто хочу бути поряд». Рідкісні скнари не відгукнуться на такі лестощі. Більшість людей, які досягли великих успіхів у своїй професії, прагнуть поділитися власними знаннями з іншими ентузіастами цієї справи. Єдине, що вам потрібне, – щире захоплення відповідною діяльністю та готовність допомагати. Молодий гончар на ім’я Хуан Гамільтон став асистентом і компаньйоном видатної художниці Джорджії О’Кіфф на схилі її життя. Аґнес Ніксон, королева американської мильної опери, яка є, зокрема, творцем культових серіалів «Усі мої діти» та «Інший світ», починала свою кар’єру, заточуючи олівці для Ірни Філліпс – засновниці та класика цього жанру в США. Молоді письменники частенько надсилають свої твори відомим літераторам, якими захоплюються, – аби почути їхню думку. Іноді це стає початком тісних стосунків між наставником і учнем.

Існують офіційні програми, за якими визнані майстри навчають початківців. У будинку архітектора Паоло Солері на правах пансіонерів завжди жила група молодих художників, які допомагали йому виготовляти музичні дзвіночки-підвіски та будувати аркології – експериментальні міста в пустелі. Письменниця Мей Сартон із кількома своїми колегами брала участь у програмі одного з провідних дослідницьких університетів, керуючи незалежними студентськими проектами.

Але для того щоб зв’язатися з кимось, чиєю діяльністю ви захоплюєтеся, вам не потрібна офіційна програма. Не варто також писати листа, який цілком можуть залишити без уваги. У наступному розділі ви дізнаєтеся, як познайомитись із практично будь-якою людиною у світі, з котрою ви бажали б зустрітися.

4. Починаємо з нуля: незалежна альтернатива. Ще один спосіб розпочати свій шлях, не маючи вищої освіти, – просто сісти й скласти план для заняття з пантоміми, політичного семінару, пішої екскурсії, сеансу арт-терапії або запропонувати редакторські послуги, розмістивши оголошення в місцевій газеті. Це чудовий шанс займатися

тим, що ви любите: можна робити це, де б ви не були, тому що ваші ресурси завжди з вами – вони всередині вас! Усе, що вам потрібне, – талант, особистий досвід, любов, а також ретельно продумана ідея або чіткий *план дій*. З чого, як ви думаєте, почалася історія компанії «На варті нашої ваги»? Її засновниця Джин Нідетч не була ані лікарем, ані дієтологом, а просто жінкою, яка хотіла схуднути. Вона розробила комплекс заходів для звичайних людей, схожих на неї, і перетворила це на багатомільйонний бізнес.

Про що б ви не мріяли – стати багатим і відомим на всю країну чи щотижня проводити зустрічі невеликої дискусійної групи у своїй вітальні – пам’ятайте, що ключем до виживання та успіху будь-якої незалежної програми є *особливий підхід*. Вам потрібно знайти й заповнити нішу, про яку ніхто раніше не здогадувався. Це те, що зробила Джин Нідетч. Те, що зробила я зі своїми командами успіху. Один мій колега організував серію семінарів під назвою «Хто подбає про тих, хто піклується про нас?» для психотерапевтів, соціальних педагогів – і мам! Дві надзвичайно популярні й досить прибуткові книгарні, які я знаю, спеціалізуються на дитячій літературі та детективах. Джейк, одержимий морською біологією, нізащо не хотів вступати до магістратури. Натомість він організував музей морської природи для дітей, отримавши на це грант від місцевої влади.

Починаючи з нуля, ви здатні набути необхідних умінь та навичок і здобути авторитет у вашій сфері без додаткової освіти. Так сталося зі мною. Однак ще раз нагадаю: якщо згодом ви вирішите повернутися до навчання, матимете дві величезні переваги – гарний послужний список та практичний досвід.

5. Узагальнювач / Популяризатор. Шкода, але я не можу вигадати кращу назву для людини, котра займається цим типом діяльності, – може, «посередник»? Це стратегія для кожного, хто зачарований поезією якоїсь технічної галузі, але недостатньо вправний і терплячий, щоб здобути технічну освіту.

Багатьом професіоналам потрібна допомога для того, аби донести свої ідеї до широкого загалу. Вони висококласні спеціалісти у сфері фізики, дієтології чи міжнародного права, але їм явно бракує майстерності у використанні рідної мови. Іноді в них виникають проблеми навіть у спілкуванні з колегами! Отже, якщо у вас є хист до викладу своїх думок на папері або принаймні ви вмієте впорядковувати

ідеї, можете досягти успіху в будь-якій сфері, не маючи диплома. Я знаю чоловіка, котрий присвятив десять років свого життя створенню підручника з дисципліни, яка поєднала здобутки психології та фізіології мозку. До появи його книжки спеціалісти цих галузей узагалі ледве спілкувалися. Також я знайома з жінкою, яка отримала великий грант для того, щоб звести докупи результати різноманітних досліджень дислексії – нездатності оволодіти навичками читання. Єдина її перевага полягала в тому, що вона сама страждала від цього порушення й відчайдушно шукала шляхи розв'язання проблеми. Мріючи стати членом першої космічної колонії, двадцятирічний студент-філолог вирішив для початку брати інтерв'ю в таких учених, як Карл Сейґен[36] та Джерард О'Нілл[37]. Домогосподарка, яка цікавилася проблемами харчування, розробила для компаній-виробників продуктів інформаційний бюлетень, присвячений державним нормам маркування. Писати, редагувати, брати інтерв'ю, створювати інформаційні бюлетені або тематичні ток-шоу для кабельного телебачення – будь-що з цього може стати чудовим шансом потрапити у світ, який ви любите, без дорогого квитка у вигляді наукового ступеня.

Я навела лише кілька прикладів винахідливих прямих маршрутів до вашої мети, котрі ви можете обрати, якщо вважатимете загальноприйняту «мудрість» викликом, а не вироком, який не підлягає оскарженню. Ми говорили про дипломи та навчання, але всі ці правила діють у випадку з будь-якою перешкодою, згаданою у вашому списку проблем. Я не в змозі проаналізувати всі типи труднощів, які виникають на шляху до певної мети, – інакше в цій книжці було б не менш ніж дві тисячі сторінок. Але мені й не доведеться цього робити. Головне джерело всіх можливих ідей – ваша голова на плечах. Вам потрібно лише знати, як їх витягти звідти та впорядкувати.

Техніка мозкового штурму

Техніка мозкового штурму, якої я збираюся вас навчити, складається з двох етапів. Перший з них знайомий вам із розділу 5. Ви на якийсь час забуваєте про реальність і шукаєте шляхи розв'язання проблеми деінде – і біля себе, і в чарівній країні Оз, приймаючи будь-які пропозиції без жодної критики та із задоволенням, доки вас не осяють

дійсно свіжі й корисні ідеї. Я називаю етап № 1 «літанням у хмарах», і чим більш нестримними й чудернацькими будуть ваші думки, тим краще. Цього разу ви можете робити це самі або з допомогою друзів – уявних чи реальних.

Другий етап – дещо новеньке. Він повертає на землю найкращі з ваших шалених і химерних ідей та надає їм практичної, «здійсненної» форми. Цей етап можна назвати «будівництвом мостів», адже саме цим ви й займатиметеся – будуватимете міст через величезну прірву між мрією і реальністю, натхненням і дією.

Для прикладу я візьму проблему, що є, мабуть, найбільш універсальною й ненависною перешкодою, яку зводить загальноприйнятна «мудрість» на нашому шляху. Одна жінка на моєму семінарі визначила її дуже влучно: «Я просто бачу перед собою гору, ім’я якій – Гроші».

Що ж, гроші – це дуже особлива субстанція. Вона не підкоряється законам фізики. Якої б суми вам не вистачало – п’яти тисяч чи п’ятисот тисяч доларів, – усе одно вона матиме вигляд височенної гори. Яка б сума не була у вас на руках, майже завжди здаватиметься, що цього недостатньо, щоб сплатити рахунки наступного місяця! Гроші – ніби категорія сфери емоцій, просто якесь уособлення фрази «Я не можу». Отже, щоб бути готовим зухвало прийняти виклик цієї найбільшої з усіх перешкод, почнімо зі справді високої гори – мільйона доларів. Це стане гарною розминкою для вашого мозкового штурму, оскільки, якщо ви впораєтеся з цією сумою, будь-які інші проблеми з грошима, якими б великими вони не були, здадуться вам дрібницею.

Припустімо, що ваша мета – здійснити навколосвітню подорож на власній яхті. Для більшості з нас це досить смілива фантазія, і в списку проблем, вочевидь, неодмінно з’явиться запис на кшталт: «Тільки мільйонери можуть дозволити собі яхти». («Я не можу, тому що в мене немає *X* – я не багатій».) Отже, ваше питання № 1, імовірно, звучатиме так: «Як я можу отримати яхту (або доступ до неї, що мене влаштує), не маючи мільйона доларів?» Друге питання: «Де мені взяти мільйон доларів?»

З якого ж питання розпочати мозковий штурм? Це залежить тільки від *пробного каменя*, схованого у вашій меті. Я бачу тут три можливі варіанти:

1. Багатство заради багатства.

2. Володіння власною яхтою.

3. Навколосвітня подорож із шиком.

Тільки у випадку, якщо ваш пробний камінь – саме багатство, починайте мозковий штурм із питання № 2!

Зверніть увагу: я не кажу, що не варто мріяти про великі статки. Хто б цього не бажав? Але якщо ви говорите: «Якби я був багатим, я б зробив це, і те, і се», – якщо, іншими словами, ви хочете бути багатим, аби мати можливість займатися тим, що вам подобається, тоді значно краще просто взяти й робити це. Щойно ви почнете діяти, у вас з'явиться стільки енергії та ідей, що ви вигадаєте сотні шляхів розбагатіти, займаючись улюбленою справою, – якщо, до речі, гроші досі вас цікавитимуть: цілком можливо, ви відмовитеся від цього прагнення, коли з'ясується, що вам не потрібні мільйони, аби почуватися щасливим. Однак якщо ви вирішите, що треба спочатку здобути багатство, існує велика ймовірність того, що ви не розбагатієте – і не отримаєте при цьому того, чого бажали.

Звісно, мільйон доларів можна заробити. Багатьом «звичайним геніям», таким як ми з вами, це вдалось, і ви також можете використати мозковий штурм, аби знайти свій спосіб. Але іронія в тому, що мрії, в основі яких не лежить пробний камінь, або ті, що пов'язані з засобами досягнення цілей, справді дуже рідко здійснюються. Це тому, що в них немає доступу до справжнього джерела енергії – бажань вашого серця. Люди, які дійсно хочуть заробити гроші, досягають мети, тому що цей процес їх заводить. Решта нас лише дозволяють грошам відволікти себе від того, що їх справді цікавить[38]. Але ми не повинні цього допустити. Гроші є результатом людської винахідливості. Тому саме ця винахідливість дозволить знайти шлях, аби обійти створені ними перешкоди.

Отже, припустімо, що в нашому прикладі пробним каменем є «володіння власною яхтою» або «навколосвітня подорож із шиком». Ми розпочнемо з питання № 1 та подивимось, як досягти мети, витративши значно менше, ніж мільйон доларів.

Етап 1: Літання у хмарах

Техніки мозкового штурму різняться на цьому етапі тільки тим, як ви отримуєте свої ідеї, а не тим, що ви потім із ними робитимете. Є три

способи «літання у хмарах».

Мозковий штурм наодинці

Узявши олівець та папір, сядьте в якому-небудь тихому, затишному куточку, де ніхто не заважатиме вам мріяти. Угорі першого аркуша запишіть проблему, наприклад: «Де взяти яхту / Як здійснити навколосвітню подорож із шиком без мільйона доларів?»

Тепер починайте занотовувати *всі* ідеї, які спадають вам на думку, ще раз наголошую – *всі*. Не відкидайте жодну з них, якими б фантастичними або легковажними вони не здавались. Якщо вам потрібна яхта, то ідея піти вночі на пірс і вкрасти одну цілком згодиться. На цьому етапі не редагуйте та не оцінюйте своїх думок. Це стримуватиме вашу уяву, і ви можете пропустити гарну ідею. Фантазуйте досхочу – доки не вичерпаєтесь остаточно.

Якщо вам складно позбутися звичних обмежень людського мислення, спершу можна повернутися до вправ важких часів і дати вихід негативу: гнітючий вплив збентеження й побоювань вам не потрібний. Якщо причина труднощів не в цьому і вам просто необхідний якийсь поштовх для генерації свіжих, оригінальних ідей – є другий прийом мозкового штурму наодинці, який дійсно може відпустити вашу уяву.

Мозковий штурм у формі рольової гри

Вправа з розділу 3 «Побачити себе очима інших» допомогла вам з’ясувати, що, граючи роль іншої людини, ви відкриваєте такі багатющі поклади знань у своїй голові, про які раніше навіть не підозрювали. Окрім того, що це весело, така рольова гра – один із найкращих шляхів пошуку свіжих ідей.

Ваша звична особистість – сама по собі роль, на яку вас обрано часом, місцем та культурою. Але вона не розкриває всього вашого потенціалу. Ви народилися з тим самим набором інструментів у голові, що й мисливець кам’яної доби, вельможна дама вісімнадцятого століття, професійний картяр, який подорожує плавучими казино Міссісіпі, або

японський монах. У вас є здатність приміряти на себе роль кожного з них у своїй уяві – і ніби подивитися на світ новими очима.

Можна використати членів вашої уявної «ідеальної родини» як персонажів для цієї гри або спробувати себе в ролі геть різноманітних та далеких від вашого справжнього життя людей, як-от:

1. Старий погонич мулів.
2. Королева іншої країни.
3. Божевільний геній.
4. Марсіанин.
5. Блазень.
6. Президент величезної корпорації.
7. Рибалка з островів Самоа (ескімоський мисливець, воїн африканського племені ватузі тощо).
8. Інженер, який будує мости в Андах.
9. Нафтопромисловець із Техасу.
10. П’ятирічна дівчинка.

Щоб увійти в будь-яку з цих ролей, заплющте очі та уявіть собі життя, спосіб мислення й середовище певного персонажа. Тоді подивіться на свою проблему з їхнього погляду й запишіть, які шляхи її розв’язання спали вам на думку.

Наприклад:

Альберт Ейнштейн: «Розумний співрозмовник – велика розкіш у наші дні. Можливо, якийсь власник яхти просто захоче мати вас поряд на борту як компаньйона для приємної бесіди. А може, є щось, чого б ви могли навчати? Розповідати про зірки, мальовничі острови Греції або Ґалапаґоський архіпелаг. Як щодо університету або семінару на воді? Упевнений, хтось неодмінно надасть для цього свою яхту та забезпечить подорож фінансово».

Бетті Девіс: «Чорт забирай, я сховаюся десь перед відплиттям, а потім з’явлюся, причарую їх усіх і залишуся на борту!»

Рибалка з островів Самоа: «Коли нам щось потрібно, ми виготовляємо це самі. Звичайно, дерев’яне каное легше зробити, ніж один із ваших дурних і дивних човнів. Я знаю, бо їх викидає час від часу на наші коралові рифи після шторму. Можете взяти собі один, якщо хочете. Нам вони ні до чого. Але, звісно, доведеться їх трохи підремонтувати».

Ось у вас і з’явилися ідеї.

Рольовий мозковий штурм урятує вас, якщо самому він вам не до снаги. Але краще все ж таки зібрати кількох *справжніх* людей – і генерувати ідеї разом! Мозковий штурм – завжди групова діяльність у бізнесі, промисловості, творчих майстернях, і це зумовлене вагомими причинами: кожен дивиться на одне й те саме проблемне питання під своїм кутом зору. Мабуть, вам колись випадало без жодних зусиль розв'язати дилему вашого друга, у якій він просто зав'яз по вуха. Думаю, друзі також робили це для вас. Ефект буде максимально потужним, якщо вдасться зібрати компанію з чотирьох-п'яти людей. Групова форма мозкового штурму має ще одну перевагу – вона може стати основою толоки, у чому ви переконаєтеся пізніше.

Мозковий штурм у групі

Люди, яких ви залучаєте до мозкового штурму, не мусять бути особливо компетентними у сфері, де виникла проблема. Насправді, чим менше вони знають, тим краще! Ваша команда потребує *недосвідчених* людей, тому що експерти в будь-якій галузі знають тільки те, чого *не можна* зробити. Наївні люди зазвичай пропонують найкращі ідеї у світі. Це також стосується дітей. У віці, трохи старшому за чотири роки, вони неймовірно креативні, адже їхнє мислення взагалі нічим не обмежене. Коли шестирічних дітлахів попросили придумати транспортний засіб, здатний подолати будь-яке бездоріжжя з ямами та вибоїнами, вони заново винайшли танк!

Старші люди теж не гірші. Вони жили у світі, де ще не було телебачення, реактивних літаків та суперпластику, і їхній розум працює більш спокійно, вдумливо та винахідливо. Але брати участь може будь-хто: ваш чоловік, дружина, мама, друзі, навіть телемайстер. І всі вони робитимуть це залюбки. Гра ідеями – найкраще заняття для вечірки. Ви можете запросити людей, пригостити їх вином та сиром і взагалі зробити з цього приємну світську подію.

Єдине правило на цьому етапі – це відсутність будь-яких правил. Ніяких заборонених прийомів – ви готові вітати найхимерніші ідеї. Озвучивши своїй команді проблему, ви лише сидите й записуєте все, що вам пропонують. Не пропустіть жодної! Може, це саме та, що вам потрібна.

Після гарного мозкового штурму, проведеного в будь-якій формі, ваш список ідей може мати такий вигляд:

Володіння яхтою

1. Вкрасти яхту.
2. Одружитися з власником яхти.
3. Виграти яхту в якомусь конкурсі.
4. Виграти яхту в покер.
5. Скластися компанією і купити яхту.
6. Дістати десь стару посудину та полагодити її.

Навколосвітня подорож

7. Сховатися на борту перед відплиттям.
8. Потоваришувати з власником яхти та отримати запрошення.
9. Орендувати яхту.
10. Попросити в когось яхту, запропонувавши натомість щось інше – пожити у вашій квартирі або в заміському будиночку тощо.
11. Отримати роботу на яхті – стати капітаном, механіком, членом команди, офіціантом, барменом, шеф-кухарем, масажистом, репетитором, компаньйоном якогось старенького чи старенької або людини з особливими потребами, рятувальником, тренером із плавання, аніматором, музикантом, фокусником, співаком, коміком, блазнем – ким завгодно, залежно від вашого таланту та від того, чим би воліли займатися. (Кожен має що запропонувати: почуття гумору, неперевершений рецепт шоколадного торта тощо.)
12. Організувати індивідуальний освітній тур для багатіїв.
13. Організувати промо-тур для компанії, яка виробляє яхти.
14. Організувати навколосвітню місію доброї волі на захист миру, на підтримку охорони довкілля чи для боротьби з голодом.
15. Організувати наукову експедицію або «семінар на воді»: наприклад, запропонувати якійсь туристичній агенції ідею повторити подорож «Біґля», на якому свого часу мандрував навколо світу Чарльз Дарвін.

Якщо ви справді всім серцем бажаєте подорожувати світом на яхті, десь у цьому списку знайдеться ідея, яка припаде вам до душі й дозволить це зробити, не маючи мільйона доларів. Звичайно, в цю хвилину у вас однаково виникне питання, де дістати оту «стару

посудину» і як її полагодити або як повторити подорож дарвінського «Біґля». Ідеї на вигляд не менш фантастичні, ніж сума в мільйон доларів! Але знайти відповіді на ці питання – завдання другого етапу мозкового штурму. Не хвилюйтесь, якщо найбільш заманливі ідеї, що виникли на першому етапі, досі здаються нездійсненними. Просто довіртеся мені: якщо ви справді цього хочете, усього можна досягти. Скажімо, перш ніж забути про мій приклад із яхтою, наче про якісь чудернацькі фантазії, що не варті уваги, погляньте на оголошення, яке навесні 1978 року з'явилося в одному відомому науково-популярному журналі:

> «Софія», тридцятиметрова трищоглова шхуна, шукає нових членів екіпажу. З часу повної реставрації в 1969 році… наш плавучий кооператив транспортував вантажі Карибським морем, займався риболовлею біля берегів Нової Зеландії, мало не затонув у районі Ґалапаґоських островів, а за дев'ять років здійснив навколосвітню мандрівку. За цей час до команди «Софії» входили понад 50 осіб, близько десяти – під час однієї подорожі… Колишні члени екіпажу зазвичай вкладали в судно від півтори до трьох з половиною тисяч доларів і ставали його співвласниками.

Я знайшла цю журнальну вирізку вже *після* того, як вигадала свій приклад, а приблизно в цей же час у новинах показали репортаж про серію загадкових викрадень яхт! Хоча я аж ніяк не рекомендую займатися морським піратством, це доводить, що жодну ідею не варто вважати неможливою.

Зразок списку ідей, що я навела вище, також дає уявлення про найбільш поширені стратегії, які ви можете використати, щоб подолати перешкоду у вигляді грошей – або принаймні суттєво зменшити необхідну суму.

1. Існує безліч шляхів отримати певні речі, навіть серйозні й коштовні, не купляючи їх: а) випросити; б) позичити; в) вкрасти; г) виміняти;

ґ) виграти; д) орендувати; е) виготовити самотужки.

2. Продавайте себе. Обмінюйте свої здібності – вправність у садівництві, фокусах або жартах, уміння спілкуватися зі старими та

дітьми – на безкоштовний доступ до світу своїх бажань. Двоє моїх друзів хотіли жити в сільській місцевості, але не бачили жодного способу знайти гроші на купівлю чи оренду хатинки, про яку мріяли. Тому вони дали оголошення, запропонувавши свої послуги догляду за будинком – і зараз постійно живуть на фермі одного відомого рок-співака!

3. Якщо гроші таки потрібні для вашого проекту, вони зовсім не обов'язково мають бути вашими. Станьте генератором і розробником певної ідеї та продайте її якомусь мільйонерові.

4. Розділіть витрати на свою мрію з людьми, з котрими хотіли б розділити саму мрію. Бася, дизайнерка тканин, якій трохи за тридцять, зізналася, що вона давно таємно й безнадійно плекає одне прагнення – організувати комуну художників на власній віллі на півдні Франції. Як тільки я переконала її в тому, що цю мрію можна реалізувати, мозковий штурм одразу видав на-гора рішення проблеми: зібратися з кількома друзями-однодумцями й разом орендувати віллу. (Витрати на кожного склали близько двох тисяч доларів.)

Бачите? Бідність – аж ніяк не виправдання для того, аби відмовлятися від своєї мрії, якою б великою та «нездійсненною» вона не була.

Корекція: редагуємо ваш список

Отже, у вас є список ідей для вирішення питання: «Як мені досягти мети без *X*?» (або «Як отримати *X*?»). Ви записали всі ідеї, які спадали на думку вам і вашим друзям, тому деякі з них явно ексцентричні. Інші, можливо, є досить прийнятними способами досягнення мети, але у вас немає особливого бажання їх застосовувати. Напевне, є також кілька ідей, що здаються перспективними. Я не маю на увазі – «можливими», але такими, що змушують ваше серце битися частіше. Однак вони все ж таки радше нагадують недосяжного журавля в небі. Ваше наступне завдання – вибрати одну або дві найкращі ідеї та почати «спускати їх на землю».

Погляньмо, як це зробила цілком реальна людина.

Мері, 27 років, розлучена мати дворічної донечки, визначила свою початкову мету як вступ до медичного університету. Вона колись навчалася на підготовчих курсах для майбутніх студентів-медиків і мала

гарні оцінки. Але закохалась у віолончеліста, який більшу частину року проводив на гастролях свого струнного квартету. Оскільки музика була другим великим коханням Мері, вона прийняла нелегке рішення – вийти заміж за свого музиканта й подорожувати разом із ним, замість того щоб вступити до медичного університету. Коли шлюб зазнав краху (її чоловік закохався у свою нову колегу-віолончелістку), вона повернулася додому, у маленьке містечко на півночі штату Нью-Йорк, де одружена сестра могла подбати про її донечку, поки вона працювала у фірмі електроніки.

Мері відчувала, що обрала колись неправильний шлях на роздоріжжі і що без грошей та з маленькою дитиною на руках надто пізно повертатися назад. Але вона явно все ще дуже хотіла стати лікаркою! Я переконала її зробити вступ до медичного коледжу своєю початковою метою та перелічити всі труднощі, які можуть виникнути на цьому шляху, у списку проблем. Перешкоди були величезними:

1. Немає грошей.
2. Забула майже все, що вчила на підготовчих курсах.
3. Дорослих жінок і тих, які мають дітей, неохоче беруть до медичного університету.
4. Хто подбає про дитину (якщо доведеться залишити рідне місто)?

Я порадила Мері влаштувати мозковий штурм для кожної з цих проблем по черзі. Вона вирішила почати з грошей, тому що вони потрібні для всього: повторних підготовчих курсів, навчання в самому коледжі, для того, щоб купляти їжу, винаймати житло, оплачувати дитсадок або послуги няні. Мері вигадувала ідеї разом зі своєю сестрою та подругою, поки їхні діти гралися під столом у їдальні. Її перший список мав такий вигляд:

Проблема: Як вивчитися на лікаря, не витративши жодної копійки з власної кишені.

1. Отримати стипендію.
2. Узяти кредит.
3. Виграти в лотерею.
4. Одружитися з багатієм, який оплатить моє навчання.
5. Піти до армії та навчатися в коледжі за військові кошти.
6. Опублікувати сумну історію мого життя в місцевій газеті та знайти багатого покровителя.
7. Стояти на вулицях Нью-Йорка з плакатом «ДОПОМОЖІТЬ

САМОТНІЙ МАТЕРІ ВИВЧИТИСЯ НА ЛІКАРЯ».

Саме так зазвичай відбувається мозковий штурм. Спочатку вам спадають на думку серйозні, розумні, очевидні ідеї на кшталт стипендії чи кредиту. А далі починається шалений політ фантазії: прекрасний принц приїде на білому «кадиллаку» та врятує вас, або якийсь таємничий доброчинець з'явиться на ґанку вашого будинку з чеком на мільйон доларів. Маючи право дати волю своїй фантазії, ви отримуєте чудову можливість відвести душу, досхочу посміявшись. І тільки після цього починають зринати дійсно сміливі й оригінальні ідеї.

Щоправда, вони здаються *надто* оригінальними. Уперше проглянувши після мозкового штурму свій список, Мері сказала: «Можливо, я могла б отримати кредит, але, боюся, він покриє лише плату за навчання, а на що ми будемо жити? Ідеї № 3 та 4 просто дурні. Щодо ідеї № 5 – мені і в армію? Це просто смішно. Я збожеволію за тиждень. Мені в принципі подобається № 6, але, щиро кажучи, не думаю, що ця ідея спрацює, і, крім того, я надто нерішуча й водночас надто горда, аби благати когось про допомогу. А через це одразу слід відмовитися від № 7».

Зупиніться просто зараз! На цьому етапі *нічого не викреслюйте.* Як Мері, ви, мабуть, вважаєте, що можете без зайвого галасу відкинути дев'ять із десяти своїх ідей, але є дві дуже вагомі причини, чому не слід цього робити. Перша з них – це те, що і в найбожевільнішій ідеї криється якесь раціональне зерно. Друга полягає в тому, що *песимізм стосовно ефективності певної ідеї може маскуватися під брак зацікавлення нею.* І поки ви трохи глибше не проаналізували кожну з них за допомогою чарівного питання «Як?», вам достеменно не відоме значення слова «можливий».

Перше правило корекції результатів мозкового штурму таке: *ніколи не відкидайте жодну ідею,* доки ви не поставили щодо неї три питання:

1. Що є корисним, раціональним компонентом (або компонентами) в цій ідеї? (Ви повинні знайти щось цінне в кожній із них.)

2. Як можна обминути непрактичні елементи цієї ідеї, тобто подолати труднощі, пов'язані з її втіленням? (Іншими словами, замість того щоб викинути певну ідею на смітник, варто скласти *список міні-проблем*, що, у свою чергу, потребуватиме нового раунду етапу «літання у хмарах».)

3. Основою яких подальших ідей вона може стати?

Погляньмо, як це зробила Мері – і які сюрпризи на неї очікували.

Ідея № 1: Отримати стипендію
1. Корисні й раціональні компоненти
Відсутність боргів
2. Проблеми
А. Повинна мати найкращі оцінки та результати тестів
Б. Не впевнена, що в медичних університетах є стипендії
Шляхи їх розв'язання
А. Стати слухачкою вечірнього відділення й несамовито вчитися
Б. Спробувати дізнатися про можливість фінансової допомоги студентам-медикам
3. Подальші ідеї

Ініціювати надання стипендії самій! Написати листи до великих корпорацій і запропонувати їм зробити добро для суспільства й насамперед жінок: оплата мого навчання в медичному університеті неодмінно приверне увагу громадськості, ставши для них гарною рекламою.

Тепер це вже цікава ідея, яка справді іскриться феєрверком у голові Мері – якби вона просто відкинула пункт «Отримати стипендію», то про все це навіть не подумала б! Їй було невідомо, чи робив хто-небудь щось подібне, і вона гадки не мала, як сприймуть її прохання власники корпорацій. Але сам факт, що вам не забракло сміливості спробувати щось абсолютно нове, може вразити багатих людей. І час якраз сприяв утіленню цього плану: підтримка освіти жінок не завадила б іміджу жодної великої компанії. Отже, визначивши цю ідею як перспективну, Мері продовжила працювати зі своїм списком.

Ідея № 2: Узяти кредит
1. Корисні й раціональні компоненти
Стандартна процедура, є чіткий алгоритм дій
2. Проблеми
А. Гарні оцінки, як і в попередньому випадку
Б. Може не покрити витрат на життя
В. Роками доведеться виплачувати суму позики й

відсотки

Шляхи їх розв'язання

А і Б – те саме, що в ідеї № 1

В. Шляхи відсутні

3. Подальші ідеї

Узяти приватний кредит у багатої особи на вигідних умовах (а не просто отримати чек у подарунок – див. ідею № 6)

Ідеї № 3 та № 4 – виграти в лотерею та вийти заміж за багатія – Мері визнала химерними рятівними фантазіями, які вже виконали свою функцію, звільнивши її уяву, і які вона б не хотіла втілювати в реальному житті. Вона не бажала, аби удача чи кохання розв'язали її проблему – вона прагнула досягти мети завдяки своїм здібностям і заслужити право втішатися результатом.

Ідея № 5: Піти в армію

1. Корисні й раціональні компоненти

Безкоштовне навчання, ніяких витрат на життя

2. Проблеми

Я б ненавиділа це!

Шляхи їх розв'язання

Шляхи відсутні

3. Подальші ідеї

Чи існує якась інша організація, яка б вивчила мене в обмін на службу чи роботу? Корпус миру? Уряд? Іноземний уряд? Австралія? Треба довідатися

Ідея № 6: Знайти багатого філантропа через місцеву пресу

1. Корисні й раціональні компоненти

А. Апелювання до місцевої гордості

Б. Ця допомога може покрити всі витрати на життя

2. Проблеми

А. Навряд чи знайдеться така людина

Б. Схоже на прохання про милостиню

Шляхи їх розв'язання

А. Спробувати й подивитися, що з цього вийде

Б. Забути про гордість або вирішити, що я і моє майбутнє цього варті

3. Подальші ідеї

Розвинути ідею про заснування спеціальної стипендії: опублікувати статтю про це в газеті й надіслати вирізки до корпорацій або навіть загальнонаціональних журналів

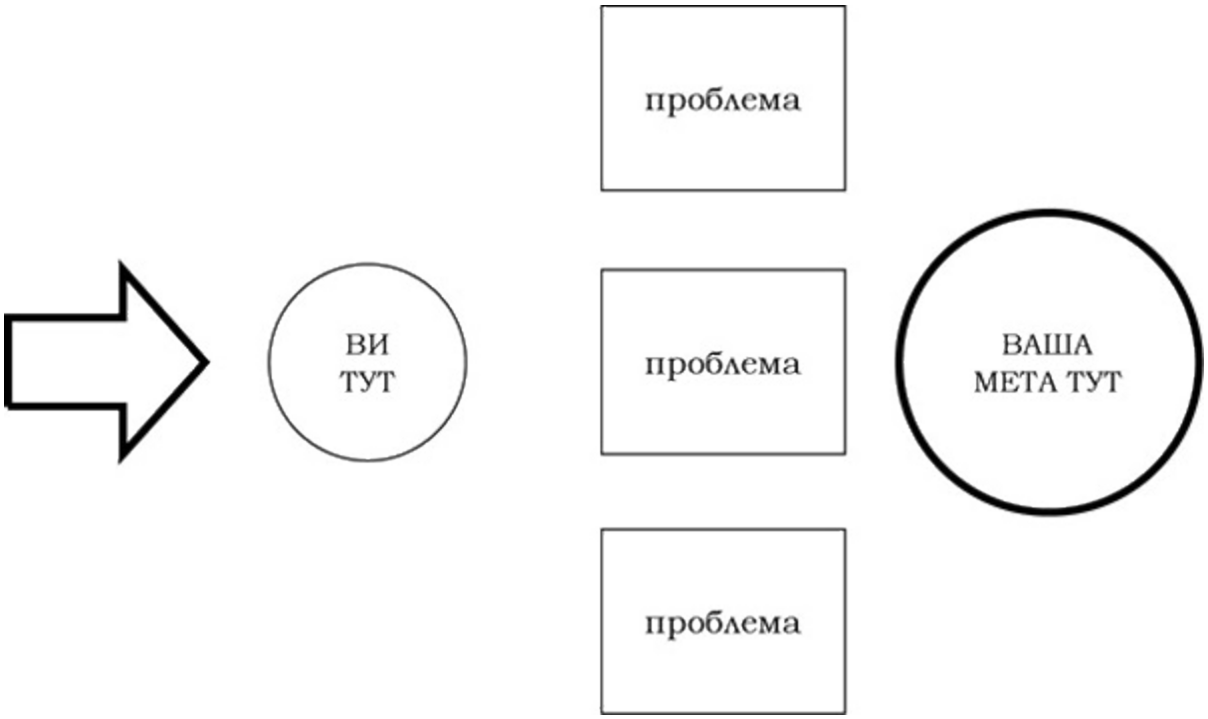
Ідея № 7: Стояти на вулиці з плакатом

Можливо, ця ідея здається чудернацькою, але старша сестра Мері, яка й запропонувала це, розповіла їй реальну історію про юнака, який стояв на розі П’ятої авеню, надівши плакат із написом «Допоможіть цьому чудовому єврейському хлопцеві потрапити в коледж». І він зміг назбирати суму, потрібну на навчання! (Звичайно, йому не забракло мужності й зухвальства на такий учинок – і він обрав правильний підхід.) Мері не могла не визнати, що це є досить винахідливим і не змусило б її бути зобов’язаною якійсь одній особі, але ця ініціатива була точно не в її стилі. Серед дальших ідей її зацікавила думка надіслати до різних видань, зокрема популярного журналу, підтримуваного фундацією феміністок, оголошення з проханням пожертвувати 1 долар.

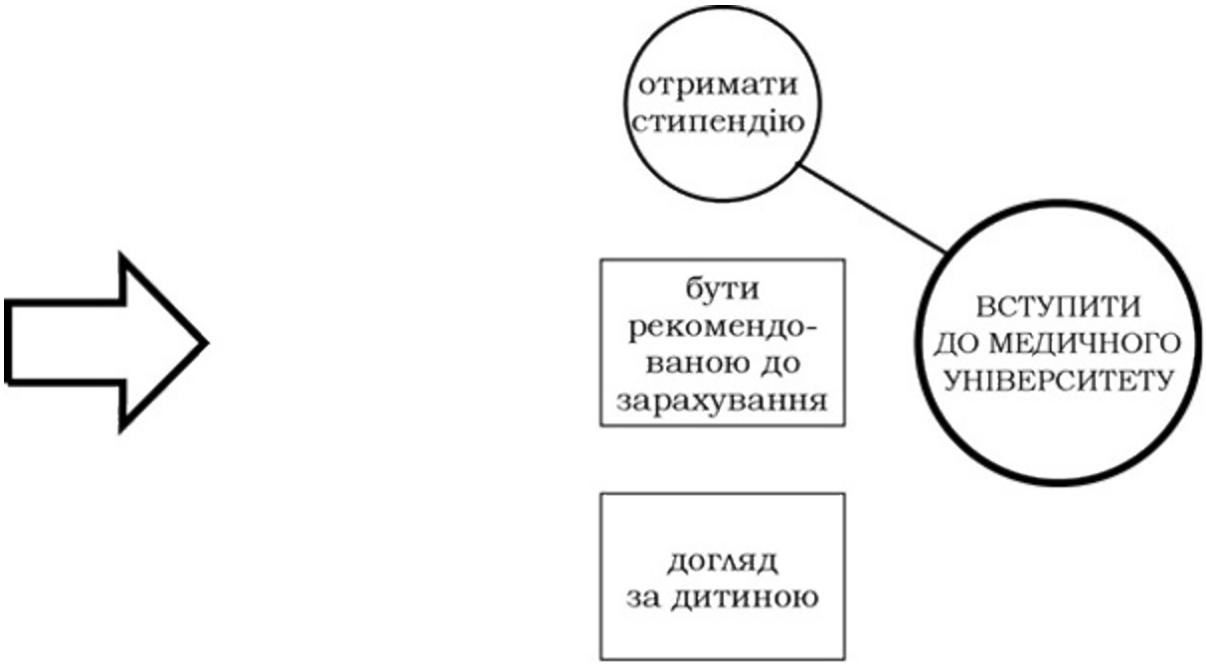
Зробивши всі ці кроки, ви готові до другого етапу мозкового штурму, де вам доведеться попрацювати над ідеєю чи ідеями, які вам сподобалися найбільше. Мері обрала пропозицію «Ініціювати надання стипендії самій». (Вона також вирішила спробувати дізнатися щось про більш традиційні джерела фінансової допомоги.)

Етап 2: Будівництво мостів

До початку мозкового штурму ваша ситуація мала такий вигляд:

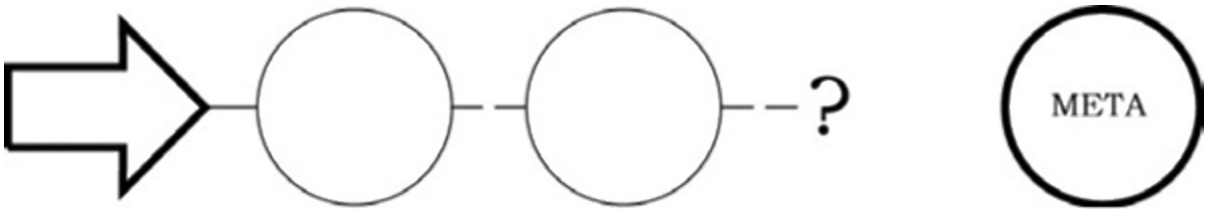


Під час першого етапу ви перетворили одну з проблем на так звану *субмету*: конкретний спосіб отримати щось із того, що потрібне вам для досягнення мети в цілому. У випадку Мері схема виглядала таким чином (інші її проблеми, зокрема можливість самого вступу до медичного університету та забезпечення догляду за дитиною, поки нехай почекають):



Субмета – це перший отвір, який вам вдалося пробити в непохитній стіні проблем, і перша ланка вашого плану. *Але вона майже така ж далека, як і сама ваша мета.* Мері хотіла здобути стипендію, яка навіть не існувала ніде у світі, крім її власної уяви. А ви, може, вирішили отримати фінансову підтримку для свого маленького бізнесу від інвестора або «янгола», котрих гадки не маєте де шукати. Або продати сценарій, який ще навіть не написаний, або записатися на курси живопису для професійних художників, коли самі при цьому не створили жодного ескізу за двадцять років. Перед вами ще лежить велика прірва, яку треба подолати, аби досягти хоча б субмети. Наше завдання наразі – побудувати надійний міст ваших дій через це провалля: від субмети – прямо до вашого ґанку. Ви зможете зробити перший крок цим мостом уже *завтра* і бути певними, що він поступово приведе вас до цілі.

Є лише один спосіб побудувати такий міст, і ним ви скористаєтеся на другому етапі мозкового штурму, а саме: *плануючи ваші дії у зворотному напрямку* від мети. Якщо ви коли-небудь намагалися втілити свою мрію й зазнали невдачі та розчарування, найімовірніше, ви починали таким чином:



А потім дивувалися, чому ваші найкращі починання зводились нанівець десь на середині шляху. У вас іще були в запасі енергія, завзяття і навіть чудові ідеї. Що ж пішло не так?

Є три варіанти:

1. Ви змарнували час, тому що зроблені вами кроки виявилися неправильними. Вони тільки розпорошили вашу енергію в п’ятнадцяти напрямках замість того, щоб зосередити її на конкретній меті.

2. Деякі з ваших кроків, можливо, були правильними, але здавалися такими маленькими й незначними порівняно з масштабом мети та відстанню до неї, що ви не розуміли, як і коли вони можуть привести вас до потрібного результату. Тому ви полишали ці прагнення.

3. Ваші кроки не були скоординовані. Ви робили правильні речі, але в неправильній послідовності й не в той час. Наприклад, ви хотіли відкрити маленьку книгарню. Після тривалих пошуків надибали чудове приміщення з цілком прийнятною орендною платою. Але у вас не було грошей на банківському рахунку, а коли ви зібрали потрібну суму, хтось уже орендував цю будівлю. Або: вам вдалося відкрити крамницю своєї мрії, однак вона простояла порожньою два місяці – гроші вилітали в трубу, а ви тим часом несамовито й поспіхом вивчали все, що потрібно знати про торгівлю книжками.

Якщо це траплялося з вами, головною помилкою було вважати, що, оскільки *дії* притаманний рух уперед – від теперішнього до майбутнього, *планування* має відбуватися так само. Ні! Планування має йти *у зворотному напрямку:* від далекого майбутнього до завтрашнього дня, від великої цілі, що лякає своїм масштабом, до маленького кроку, результат якого приносить утіху та надає впевненості зараз, від загального бачення власної мети до її компонентів – крихітних, але все ж вагомих для вас досягнень. «Насправді великі справи складаються з маленьких, послідовних дій», – пам’ятаєте цей вислів? А для того щоб ці великі справи стали реальністю, потрібно спочатку проаналізувати їхні складники на папері та з’ясувати, *які* саме маленькі дії і *в якій послідовності* приведуть вас до мети. Ось як це зробити.

Два питання є інструментом, за допомогою якого ви поділите ваші субцілі на ще менші кроки, необхідні для досягнення бажаного результату. Перше з них: «Чи зможу я зробити це завтра?» Якщо ваша відповідь «ні», наступне питання має звучати так: «Гаразд, а що мені треба зробити спочатку?» Наприклад, субмета Мері – стипендія від великої корпорації. Чи може вона отримати ці гроші вже завтра? Звісно, ні. Добре, якими ж повинні тоді бути її перші дії? Насамперед їй слід розіслати цілу купу листів до різних корпорацій:

Чи може вона завтра відправити ці листи? Ні, не зможе. Що їй потрібно спершу зробити? Придумати текст листа і скласти список перспективних компаній та їх адрес. Якщо вона хоче використати ще одну ідею, яка спала їй на думку під час етапу № 1, – опублікувати статтю про свій план у місцевій газеті та додати вирізки до свого листа – їй також слід організувати вихід такої статті у світ:

Ваша блок-схема

Я б хотіла на хвильку спинитись і пояснити, що цей тип наочної структури для мозкового штурму – де ви вписуєте свої кроки в маленьких смішних колах справа наліво – називається *блок-схемою.* Схема, яку ви намалюєте під час другого етапу мозкового штурму, є, мабуть, найважливішим елементом вашої портативної системи успіхозабезпечення, бо вона не лише допоможе вам думати – вона також дозволить діяти. Коли ми її закінчимо, це буде детальна мапа вашого шляху до мети, на якій буде чітко видно, що вам слід зробити на кожному етапі гри, аби можна було рухатися далі, і як різні «гілки» дії мають поєднуватися.

Я запозичила блок-схеми з бізнесу та промисловості, де їх використовують для узгодження складних процесів виробництва та маркетингу. На заводі компанії «Форд» у Детройті, наприклад, корпус, двигун і трансмісію автомобілів збирають окремо з деталей, що, у свою чергу, складаються з тисяч дрібніших частин, а деякі інші механізми та елементи оздоблення взагалі імпортують з-за кордону. Чіткі блок-схеми є гарантією того, що всі сполучні ланки будуть поєднані як слід і що до призначеної дати готова новенька машина, сяючи, зійде з конвеєра.

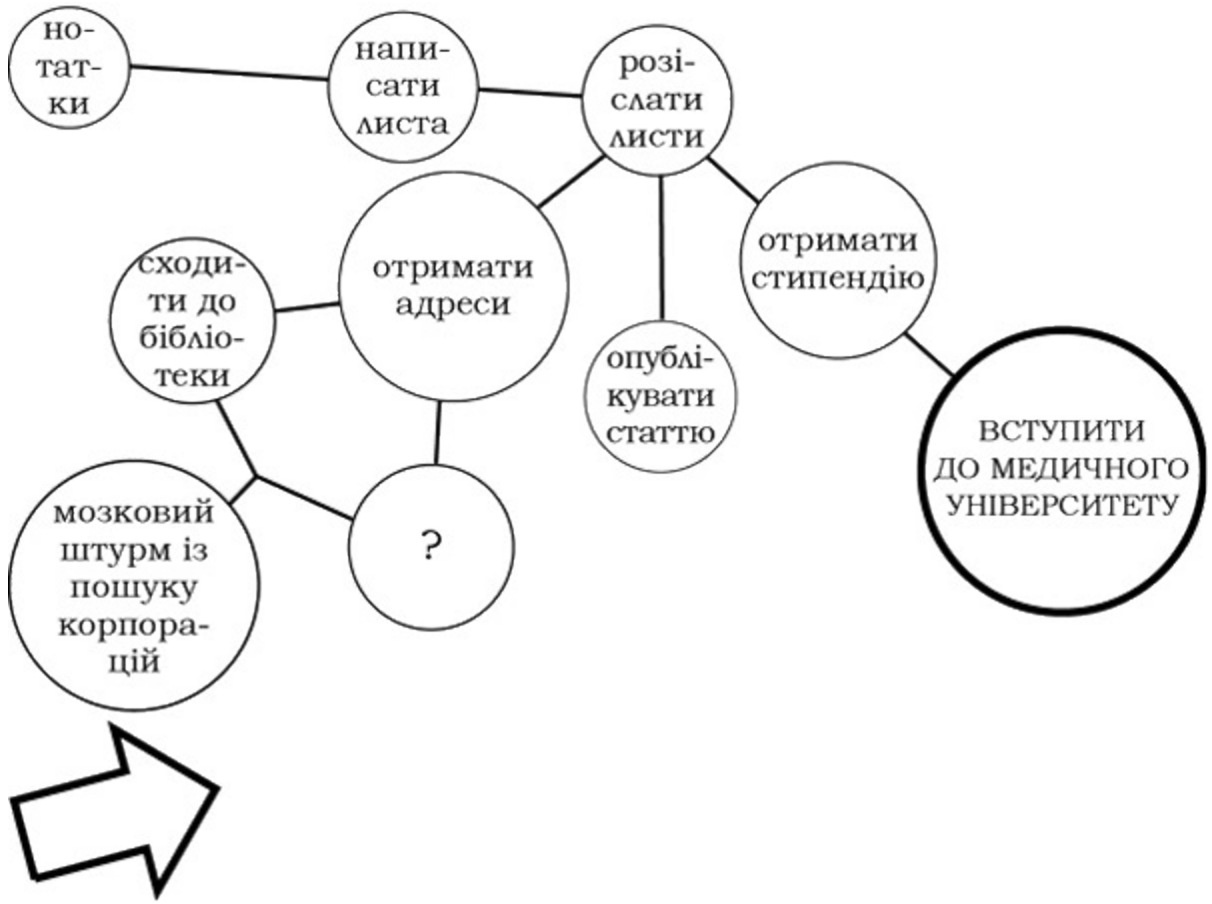
Уже кілька років я особисто використовувала блок-схеми й зрозуміла, що вони так само життєво необхідні мені для успіху та душевної рівноваги, як компанії «Форд» – для забезпечення сталих

прибутків. Як тільки ви навчитеся їх застосовувати, гарантую, що ви будете складати їх для будь-якого свого проекту, навіть для планування вечірки! Вас дивуватиме, як ви раніше обходилися без них. Звичайно, блок-схема вашого шляху до мети буде значно гнучкішою, ніж її «родичі» у великому бізнесі: ви створите унікальний план, який можна буде переглядати й змінювати. Він буде виглядати й поводитися радше як жива істота, ніж заводський конвеєр. Але виконуватиме ту саму функцію, що й блок-схеми корпорації «Форд», – допоможе зібрати докупи всі компоненти, потрібні для досягнення мети.

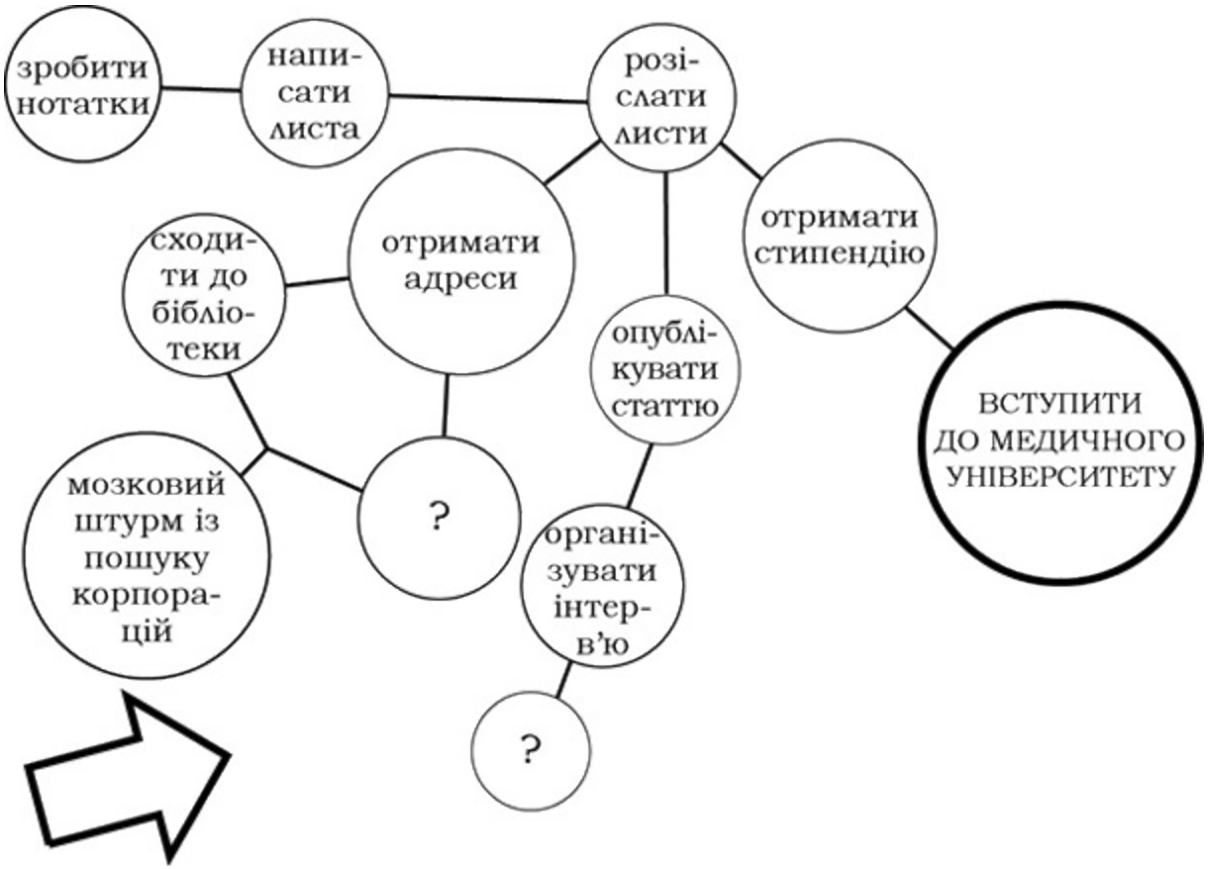
Блок-схему не можна вважати закінченою й готовою до використання, доки міст над прірвою повністю не з’єднає ваш сьогоднішній день із метою. Це означає, що кожна з основних гілок схеми має бути розгалужена до *перших кроків – маленьких і простих справ, які ви зможете зробити вже завтра.* Отже, повернімося до прикладу Мері й погляньмо, як вона крок за кроком завершувала свою блок-схему.

Зараз жінці потрібно було ретельно обдумати три кроки. Перший: чи може вона написати листа завтра? Теоретично так. Але насправді їй би хотілося спочатку трохи освіжити свої знання й подати заяви на вступ до медичних університетів. Це була ще одна основна гілка її блок-схеми, над якою вона ще навіть не почала працювати. Однак уже завтра вона могла б обміркувати текст листа й зробити якісь нотатки, щоб відчути, що вже ступила на цей шлях і рухається вперед.

Другий крок: чи вдасться їй скласти список назв корпорацій та адрес уже завтра? Ні, спочатку їй потрібно провести невеличке дослідження та з’ясувати, які корпорації можуть відгукнутися на її прохання і до кого саме краще звернутися в кожній окремій компанії. Дещо вона дізнається, відвідавши бібліотеку, але певну інформацію зможе отримати іншим шляхом, який ми детально обговоримо в наступному розділі. (Поки що я позначу цей спосіб у її блок-схемі знаком питання.) Що Мері може зробити вже завтра, то це подумати, до яких корпорацій варто звертатися: виробників ліків чи вітамінів? Або нафтових трастів, які не проти створити собі імідж компанії, що опікується гуманітарною сферою? (Вона розуміла, що слід ураховувати як етичні, так і практичні моменти.)



Третій крок: чи може вона опублікувати статтю про свій план у місцевій газеті вже завтра? Ні, спочатку потрібно знайти й переконати якогось репортера взяти в неї інтерв’ю – і як, до речі, їй узагалі вдасться це організувати? Просто зателефонувати до редакції й розповісти про себе – навряд чи це вдала ідея. З’являється ще одне місце в схемі для знака питання:



Далі Мері сама максимально ретельно розробила гілку «Гроші» у своїй блок-схемі. Наступний напрямок – «Бути рекомендованою до зарахування» – слід було хоча б приблизно узгодити з гілкою «Гроші», аби ці дві мети були досягнуті разом у той самий час. Як Мері розв'яже проблему догляду за дитиною, залежатиме від того, до якого університету вона вступить: якщо залишиться у своїй місцевості – їй допоможе сестра, тому це питання поки що можна відкласти.

Хочу, щоб ви проглянули низку питань, які поставила собі Мері, і побачили, як відповіді на них стали компонентами блок-схеми – новими колами ліворуч на малюнку.

1. Бути рекомендованою до зарахування – це окрема повноцінна субмета. Чи можу я досягти її завтра? – Навряд.

Що мені треба спершу зробити? – Подати документи до медичних університетів.

2. Я можу подати їх уже завтра? – Ні, спочатку слід отримати високі результати тестів MedCATs, необхідні для вступу до будь-якого медичного вишу, а також звернутися з проханням надіслати мені форми

заяв.

3а. У мене завтра будуть на руках ці результати? – Звісно, ні. Спочатку треба скласти тести.

3б. Я можу замовити форми заяв уже завтра? – Ні, спершу я маю визначитися, до яких університетів подати документи.

4а. Можна скласти тести завтра? – Ні, я їх точно завалю! Мені краще спочатку пройти якийсь оглядовий курс, аби відновити знання, отримані свого часу на підготовчих курсах для майбутніх медиків.

4б. Я можу визначитися з переліком потенційних університетів завтра? – Ні, спершу мені треба сходити до бібліотеки й проглянути каталоги. (Я також дізнаюся про можливі кредити на навчання та традиційні стипендії.) І *це я точно можу* почати робити вже завтра.

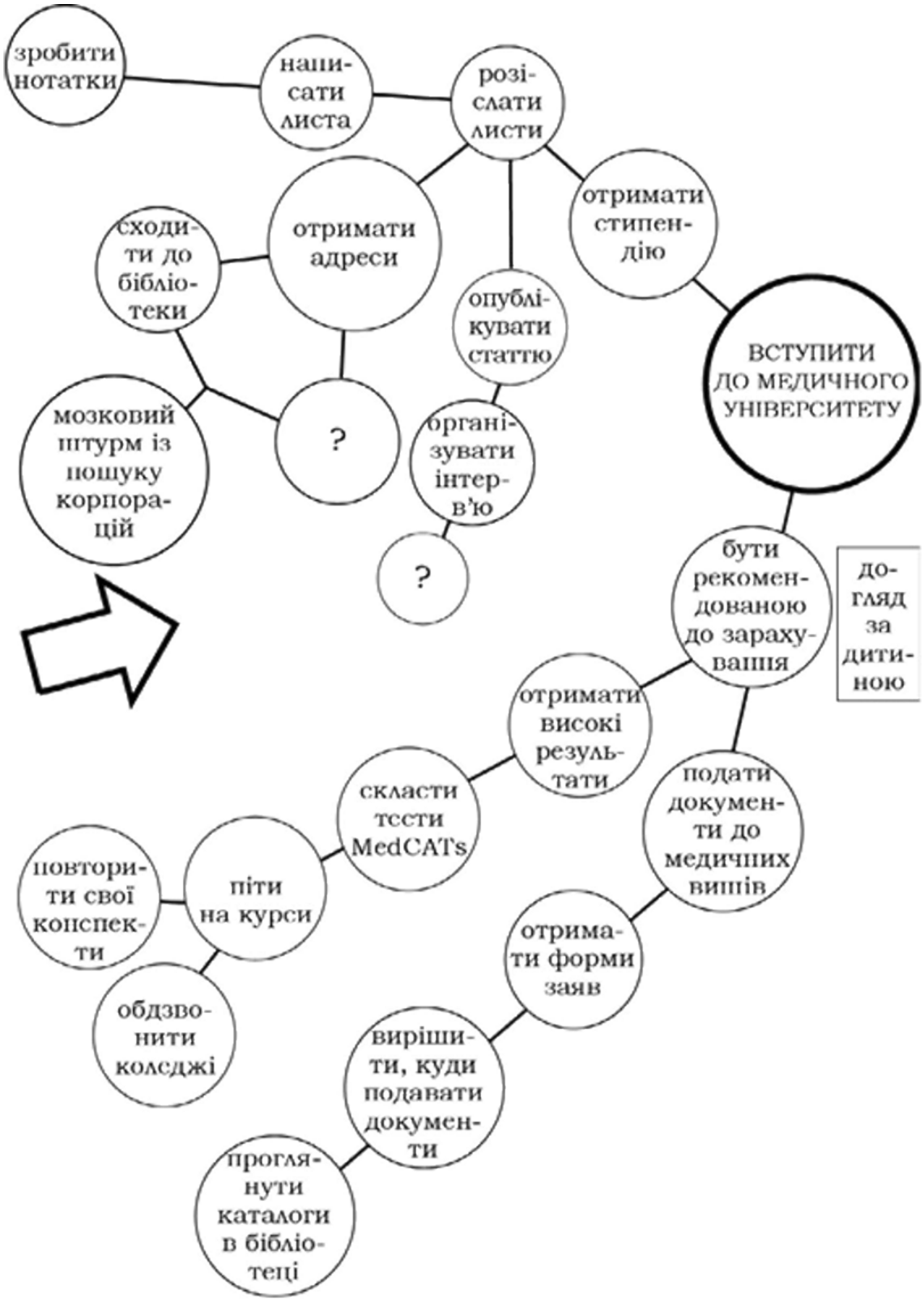
5. Я можу записатися завтра на оглядові підготовчі курси? – Ні, спочатку мені слід дізнатися, де такі знайти. Для цього я зателефоную завтра до всіх місцевих університетів та коледжів. Також я можу витягти з антресолей свої старі конспекти й почати повторювати матеріал самостійно.

Це майже повністю завершена блок-схема. Вона допомогла Мері знайти п’ять справ, які вона може почати робити просто зараз: підготувати чернетку переконливого листа до корпорацій; за допомогою мозкового штурму вирішити, до яких корпорацій варто звернутись; обдзвонити різні навчальні заклади, аби дізнатись, де є оглядові підготовчі курси для майбутніх студентів-медиків; почати повторювати свої конспекти; сходити до бібліотеки, щоб отримати інформацію про медичні виші. Хоча в буквальному сенсі вона, звісно, не збиралася кидатися робити всі ці речі наступного дня, їй точно було чим зайнятись у найближчому майбутньому – маленькими, легкими справами, котрі явно вели її безпосередньо до мети. Якби в неї виникли якісь сумніви стосовно цього, їй варто було лише ще раз поглянути на свою блок-схему й заспокоїтись!

Другий етап мозкового штурму може зробити досяжною будь-яку далеку, нездійсненну мету, розбивши її на посильні завдання.

Немає такої мети – навіть якщо ви мрієте стати президентом країни через двадцять років, – яку не можна було б розбити на такі прості справи, як сходити до бібліотеки або газетного кіоску чи підняти слухавку. Майже всі цілі починаються зі збирання інформації, тобто дії, що не вимагає особливої підготовки, – для цього треба тільки трохи

сміливості. Однак це заняття неодмінно захопить вас і дозволить повірити в реальність вашої мети. Творчі цілі, на кшталт написання роману чи оволодіння мистецтвом живопису, починаються з дуже скромних вимог щодо кількості та якості: «Написати одну *погану* сторінку» або «Намалювати п’ять дурних ескізів портрета улюбленого кота». (Детальніше про це йтиметься в розділі 9 «Як упоратись зі страхом і перемогти: перша допомога».) Оскільки ці перші кроки такі крихітні, *ви їх із легкістю зробите.* Вони піднімуть вас зі стільця, на якому ви сидите ніби паралізовані перспективою втілення величезної мети чи субмети, і змусять почати рухатися вперед.



Але, як я вже говорила, вашу блок-схему не можна вважати

закінченою, доки в основі кожної головної гілки не буде чітких перших кроків. Як і в прикладі, що ми розглянули вище, у вашій схемі неодмінно з’явиться кілька дірок – місць, де ресурс вашої винахідливості ніби вичерпається, і вам доведеться поставити в цих колах знаки питання. Ситуація може здаватися ще більш критичною, ніж у Мері.

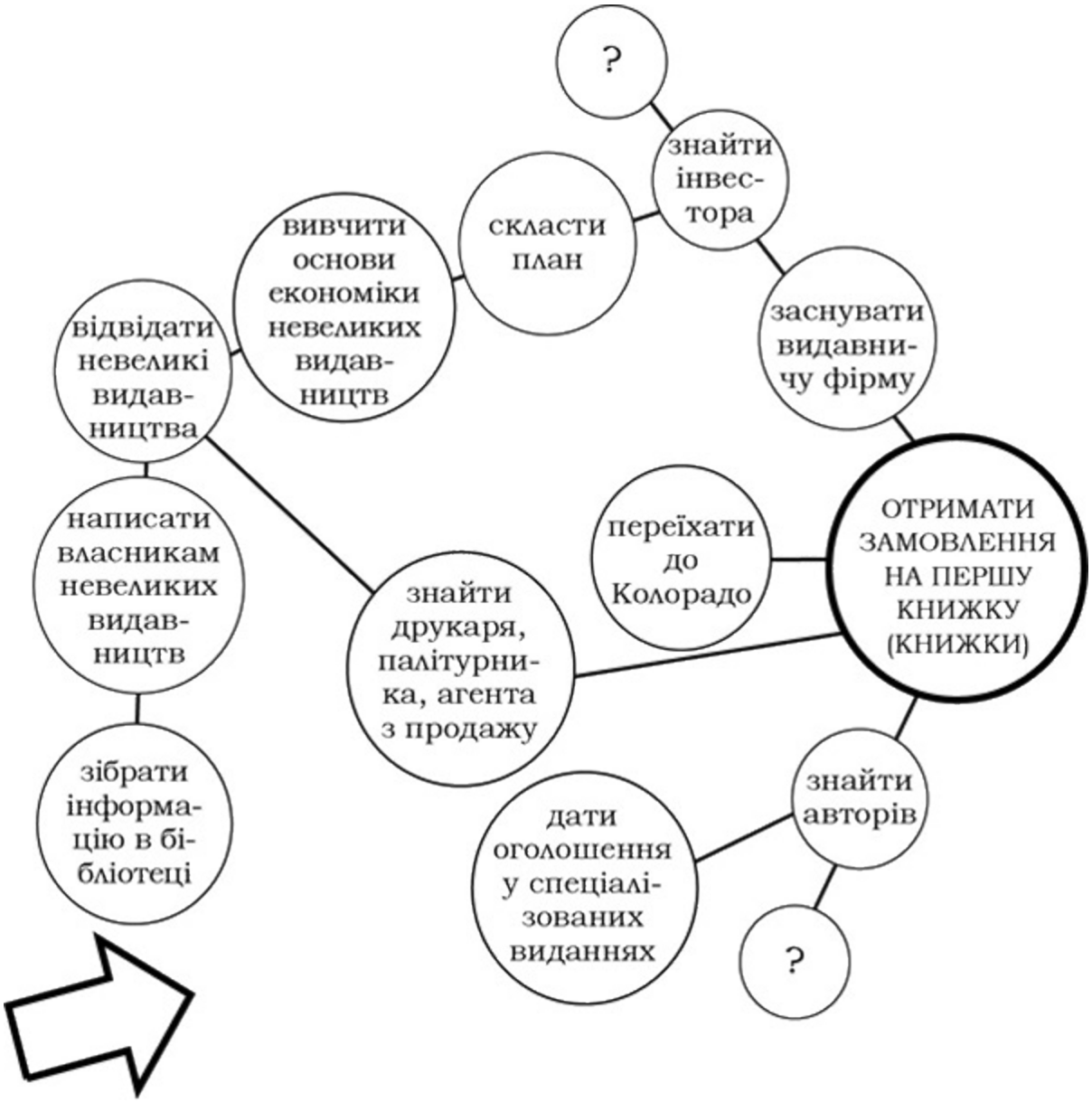
Наприклад, справжньою пристрастю Дженет, яка працювала друкаркою, заробляючи 150 доларів на тиждень, була фотографія. Вона мріяла з камерою подорожувати Аппалачами й видати потім книжку з приголомшливими фото цих мальовничих гір. Вона знала, що невідомому фотографу навряд чи хтось дасть аванс на створення такого альбому і що в неї дуже мало шансів продати готову книжку, навіть якщо вдасться профінансувати свою подорож самостійно. Під час мозкового штурму разом із друзями вони придумали чудовий, дотепний план.

Скажімо, вона зможе дістати десь старенький фургончик і перетворити його на фотолабораторію на колесах. Дженет могла б їздити регіоном із простими, дешевими камерами, навчаючи дітей робити фото та проявляти знімки. Поки вони б досліджували й фіксували на плівку власний світ, вона б фотографувала цей захопливий процес нових відкриттів – і могла б опублікувати свої знімки разом із дитячими. Це була б книжка зі свіжим, оригінальним підходом, яка мала б усі шанси знайти свого видавця. Також це був проект, ніби спеціально створений для того, аби привернути увагу якогось доброчинного фонду.

Однак проблема грошей таки лишалася. Фургон, обладнання для лабораторії, камери, фотопапір і сама подорож – усе це вимагало значних коштів. Для того щоб отримати фінансову допомогу від певних організацій, потрібен час. Можливо, Дженет довелося б чекати на грант цілий рік – а потім дізнатися, що їй відмовили. А вона не хотіла зволікати ні хвилини! Її в цілому чудова блок-схема не працювала. Що ж робити, щоб подолати цю перешкоду й домалювати ланки схеми, яких бракує?

Також проблеми були в Алана, уже знайомого нам чиказького редактора навчальної літератури. Він мріяв відкрити маленьке видавництво в Колорадо, яке б спеціалізувалося на виданнях для туристів та книжках про природу. Алан не мав власних коштів, щоб їх вкласти в цей бізнес, тому вирішив знайти одного або кількох інвесторів

чи більш грошовитих партнерів. Після тривалих роздумів він створив таку блок-схему:



Алан достатньо кмітливий і розуміє, що найкращий спосіб вивчити основи економічної діяльності невеликих видавництв – дізнатися про все безпосередньо від самих видавців (тобто шляхом учнівства або стажування). Він також із легкістю міг зібрати необхідну інформацію про такі підприємства – сходивши до бібліотеки та виписавши з довідників усі необхідні адреси й телефони. Однак коли справа дійшла до пошуків інвестора чи бізнес-партнера, Алан був геть спантеличений.

Він не знав жодної людини, яка б могла допомогти йому зі стартовим капіталом. Під час мозкового штурму йому спала на думку шалена, але прекрасна ідея – попросити якусь зірку, на кшталт Джона Денвера[39] чи Роберта Редфорда[40], котрі переймаються проблемами охорони довкілля, вкласти гроші в проект і підтримати його своєю славою та авторитетом. Однак користі з цієї ідеї було мало, тому що Алан не був знайомий ані з Джоном Денвером, ані з Робертом Редфордом і, звісно, не мав жодних шансів колись випадково зустріти їх на вулиці.

Опинившись у такому безвихідному становищі, ви почуваєтеся безпорадними. Також вам ніби соромно, що ви не знаєте, як розв’язати проблему самотужки. Але запевняю: *ви й не маєте цього робити.*

Згадайте Христофора Колумба. Якщо на хвилинку замислитись, то стає цілком очевидним той факт, що він не відкрив Америку «самостійно» – це було просто неможливо! Поза всяким сумнівом, його мрія, енергія та палке бажання стали рушійною силою експедиції. Але він залежав насамперед від учення Коперника, якого осяяла божевільна колись ідея, що Земля кругла. Він залежав від іспанських монархів Фердинанда й Ізабелли, які повірили йому й надали фінансування; від майстрів, котрі збудували його легендарні кораблі – «Нінью», «Пінту» та «Санта Марію»; від своєї команди та від конструкторів важливих навігаційних приладів. І якщо це можна назвати «залежністю», тоді саме вона є основою людської цивілізації. Гадаєте, вам вдасться стати винятком – нехай вам щастить! Ви будете першим.

Те, що ви маєте зробити в цьому світі, неможливо зробити самому. Будь-яка серйозна успішна справа – це результат співпраці, тобто поєднання різноманітних ресурсів та енергії багатьох людей, спрямоване на досягнення єдиної мети. І саме так ви можете й повинні діяти.

Отже, якщо ви самотужки зробили все, що вам під силу, настав час для толоки.

Розділ 7. Толока

Якщо ви проводили мозковий штурм у групі, як Дженет, вам пощастило, адже ця його форма спонтанно й невимушено переростає в толоку.

За всі роки, що я працюю з командами успіху, я ніколи не бачила, щоби група людей, які під час мозкового штурму придумали блискучу стратегічну ідею на кшталт плану подорожі Дженет до Аппалачів, потім просто встали, вдягли пальта й сказали: «Гаразд, люба, щасти тобі. Усе в твоїх руках». Такого ніколи не траплялося. Насправді все відбувається так, як у випадку з нею.

Одна з її подруг сказала: «Знаєш, в одного хлопця з моєї роботи є старий фургон, якого він хоче позбутися. Б'юсь об заклад, він продасть тобі його менш ніж за 200 баксів! Ця розвалюха, звичайно, у жахливому стані. Але в будь-якому разі запиши телефон хлопця». Далі озвалася її колега: «Брат моєї найкращої подруги – автомеханік! Може, він полагодить тобі фургон безкоштовно, якщо ти зробиш йому якісь фото для реклами або портрети членів родини. Давай я зателефоную їй і попрошу вмовити брата!» Ще хтось сказав: «Чому б тобі не влаштуватися на роботу в крамницю фототоварів, аби ти могла купляти всі ці речі зі знижкою? Думаю, вони б навіть дозволяли тобі брати безкоштовно плівку та фотопапір, у яких закінчився термін придатності». Інший друг запропонував організувати Дженет зустріч із якимсь знайомим журналістом, котрий уже отримав кілька грантів на різні проекти й міг би допомогти їй заповнити й подати заявку. Уся група дружно пообіцяла пошукати у своїх шафах старенькі фотоапарати, а також скласти список людей, які жили в місцевості, де Дженет збиралася подорожувати. Можливо, вони б погодилися прихистити її на ніч безкоштовно. Разом із п'ятьма друзями Дженет розробила план, за яким могла діяти й утілювати в життя свою мету, не чекаючи на грант і витративши менш ніж тисячу доларів! Далі вони вирішили провести розпродаж старих речей, аби зібрати гроші.

Якщо ви вважаєте, що це неймовірно, просто спробуйте! Коли під час мозкового штурму ваша команда починає видавати на-гора конкретні пропозиції й контакти та пропонувати допомогу, побачите, з якою спринтерською швидкістю ви намагатиметеся записати всі імена та телефонні номери – і за п'ять хвилин у вас буде стільки перспективних і реальних перших кроків для досягнення вашої мети, що вам дух перехопить.

Коли ваш план детально розроблений і зведений до *конкретних потреб*, дуже мало хто в такий момент захоче кинути цю справу, піти додому й забути про все. Навпаки, саме тоді всі справді захоплюються й

активізуються. Раптом починає здаватися, що ця фантастична мрія таки реальна. І річ навіть не в тому, що люди дуже хочуть бути задіяні – вони хочуть *дати* вам можливість діяти! Кожен член вашої команди розуміє, що може реально чимось допомогти: ідеєю, зв'язками, уміннями. І кожного тішить думка, що колись вони скажуть: «Бачиш цей будинок? А оту третю цеглинку зліва у третьому ряду знизу? Це мій внесок. Я поклав її власними руками».

У розділі 6 ми говорили про важливість виявлення суто *емоційних проблем* – ситуацій, у яких можна зарадити, просто вислухавши людину зі співчуттям та розумінням. Але зараз ми маємо справу зі *стратегічними проблемами* – такими, що потребують конкретної допомоги. Це проблеми, які можна владнати, – і, здається, ми отримуємо якусь надприродну втіху, розв'язуючи їх. Ви розумієте, що я маю на увазі, якщо колись ви допомогли комусь знайти роботу чи квартиру, отримати роль у виставі, узагалі змінити життя на краще чи зустріти своє кохання. Більшість із нас пам'ятають та цінують кожен випадок, коли нам вдалося посприяти чиємусь успіхові чи витягти друга з халепи. І це не тому, що ми всі якісь святі альтруїсти, а тому, що, допомагаючи іншому, ми реалізуємо наші творчі здібності, а це завжди приємно.

Ми не так давно почали усвідомлювати, наскільки нам потрібно ділитися вміннями й ресурсами: це не менш важливо для нашого існування, ніж їжа та секс. Якби в наших далеких пращурів не виник інстинкт співпраці та взаємодії, страшні шаблезубі тигри з'їли б їх першого ж ранку, коли вони вилізли зі своїх печер. А речі, які забезпечують наше виживання, завжди приємні. Саме так природа подбала про те, аби ми їх робили.

Родини перших поселенців та дрібні фермери мусили діяти разом, щоб збудувати велику комору чи хлів, зорати землю, зібрати врожай або змолотити хліб. Таким чином вони підтримували зв'язки у своїй громаді, а також гарно проводили час. Спільна праця заради життєво важливої мети зміцнювала їхні стосунки так само, як робила їхні дії більш ефективними. Вони не розділяли любов і працю, особисті інтереси і взаємну підтримку. Завдяки технічному прогресу в наш час ми більше не потребуємо безпосередньої допомоги ближнього для того, щоб вижити. Ми досі залежимо від інших людей, але співпраця, яка забезпечує наше існування, стала абстрактною та невиразною. Ми

купляємо будинки, збудовані незнайомцями. Ідемо до супермаркету, щоб купити їжу. Відкриваємо телефонний довідник, щоб викликати лікаря або сантехніка. Ми обмінюємося більшістю товарів і послуг за гроші замість любові. Отримавши свободу мати нашу власну, індивідуальну мету – а це дуже цінна річ, – ми заплатили високу ціну: *спільність прагнень,* яка колись поєднувала працю та взаємини в одне важливе ціле. Але попри все, навіть сьогодні найпростіший та найприємніший шлях зробити щось – зробити це *разом.* Доказом цього є те, що більша частина нашого потенціалу лишається замкненою всередині нас, поки ми намагаємося розкрити його самотужки.

Однак наш інстинкт співпраці досі живий. Він прагне діяти. Чому б тоді не змусити його працювати для досягнення наших індивідуальних цілей? Поділитися з кимось своїми мріями й ресурсами – чудовий спосіб опинитися в колі «родини» переможців, що є об'єднанням людей із новою спільною метою: не заради виживання окремих його членів, а для якнайповнішого розкриття унікального потенціалу кожної людини.

Нам не треба повертатися в минуле, аби знайти модель «спільного індивідуалізму». Вона в нас під носом. Наші міфи «кожен сам за себе» та «своя сорочка до тіла ближча» просто заважають її побачити, і останнє місце, де ми б узялися її шукати, – *у житті успішних людей.* Проте, власне кажучи, *ця модель є основою й причиною їхнього успіху!* Для більшості з них це такий очевидний і природний факт, що їм навіть не спадає на думку віддати йому належне. Спитайте їх, і багато хто скаже: «Звичайно, я сам усього досяг». Але наведу вам принаймні один приклад відомої людини, яка, маючи вельми скромні статки, змогла піднятися до найвищих вершин і при цьому публічно зруйнувала відомий міф Горація Елджера[41].

Звичайно, згідно з популярною легендою, цей чоловік сам, своїми руками перетворив маленьку родинну ферму на багатомільйонний бізнес. Однак, за його ж власними словами, це відбувалося так. Коли він повернувся додому з армії й перебрав на себе керівництво фермою, до нього прийшли друзі й сусіди та, засукавши рукави, сказали щось на кшталт: «Гаразд, синку, перше, що тобі потрібне, – гроші. Ось тобі кредит. Думаємо, тобі вистачить десь чотири роки, аби віддати його. Компанія Гаррі допоможе тобі з насінням та добривами. У мене є кілька гектарів землі в низовині, яку я не обробляю, – можеш засіяти її для початку. Можеш також скористатися моїм інвентарем та обладнанням –

ось тобі ключ від сараю. У нас є торговельні зв’язки в усіх містах штату, а в старого Сема – вантажівки. Коли ще чогось потребуватимеш, просто приходь і кажи, гаразд? Ми будемо навідуватись час від часу – подивитись, як твої справи».

Саме так Джиммі Картер[42] – людина, яка сама всього досягла, – розпочав свій шлях до успіху.

Така система приятелів та контактів, як я вже говорила, називається *братством старих друзяк*. Це неформальне об’єднання, по допомогу до якого можуть звернутися молоді люди на початку своєї кар’єри. Воно буває в межах однієї професії – часто у формі наставництва, коли старша особа бере під своє крило молодшу, – але також може охоплювати різні професійні сфери. Редактор схвалив і рекомендував до видання книжку знайомого професора, бухгалтер допоміг розібратися з податками приятелеві-бізнесмену, адвокат подбав про розлучення продюсера, банкір дав вигідний кредит підприємцеві, а конгресмен посприяв старому другові в отриманні контракту на будівництво нової автомагістралі державного значення.

Так кожна людина ділиться з іншими своїми зв’язками, які постійно розширюються. І саме так усе робиться в нашому суспільстві «індивідуалістів» – до самої верхівки! Не зважайте на міфи. *Ціла мережа помічників стоїть за кожним справжнім успіхом.* А знаєте, як Джиммі Картер закінчив свою розповідь про *братство старих друзяк?*

Він сказав: «Я не знаю жодної жінки, яка б колись мала таку підтримку».

Він був лише наполовину правий.

Правда в тому, що більшість жінок дійсно надзвичайно ізольовані, коли йдеться про їхні таланти, мрії та цілі. Вони не *самі:* у давнину ми разом ходили прати білизну до річки, як тепер ідемо до пральні. Однак донедавна серед нас було дуже мало видатних жінок, які, досягнувши успіху в житті, пропонували сестрам руку допомоги, спершись на яку, можна було б потрапити до світу влади, грошей та пригод; і ці рідкісні пані не ініціювали створення «товариства старих подруг». Саме цей факт, до речі, наводять як доказ того, що жінки – суперниці за своєю природою і що дух взаємодопомоги й солідарності – ще одна річ, притаманна від народження тільки чоловікам. «Групи росту самосвідомості», які виникли в середовищі феміністок наприкінці шістдесятих, довели, що жінки здатні підтримувати одна одну, але ця

підтримка часто була лише емоційною. Ми втішали тих, хто був у скруті, охоче скаржилися на свої проблеми, але не обмінювалися корисними зв’язками. Це дало підстави стверджувати, що тільки виняткові жінки народжені, щоб діяти, і при цьому вони не відзначаються гарними людськими якостями.

Усе це міфи. Це нісенітниця! Звичайно, жінки будуть змагатися, якщо захочуть отримати одну й ту ж роботу або закохаються в одного чоловіка! Представники іншої статі чинять так само, і це настільки ж природно, як те, що дві голодні людини будуть боротися за один шматок хліба. В усіх інших випадках жінки завжди готові не лише зрозуміти та поспівчувати одна одній, але й надати величезну практичну допомогу. По суті, *товариство подруг* завжди існувало. У сфері господарювання, у стосунках між людьми, де ми почуваємось компетентними та впевненими, жінки споконвіку обмінюються кулінарними рецептами, ліками, одягом, з якого виросли наші діти, кухонним начинням та іншими корисними речами. Після переїзду до нової оселі ми традиційно шукаємо подруг, ідучи до найближчих сусідів із проханням позичити цукру!

Співпраця не є нашою проблемою. І ніколи не була. Жінки здатні ділитися ресурсами та вміннями цілком вправно, з теплом та відкритістю, яким позаздрили б багато чоловіків. Єдина наша проблема в тому, що ми не сприймаємо себе серйозно – як повноправних людей, чиї мрії, таланти та цілі гідні справжнього захоплення. Але зараз ви це зробили! Ви сформулювали чітку мету та поставились до своєї мрії достатньо серйозно, щоб створити детальний план її втілення в життя. Ви ось-ось дізнаєтеся, як вивести ваше «товариство старих подруг» із кухні у великий світ – і як переконати ваших старих друзяк-чоловіків діяти з вами разом.

Якщо ви вели мозковий штурм наодинці і у вашій блок-схемі залишилися порожні кола, можете зараз зібрати групу людей, аби вони допомогли вам відшукати ті ланки, яких бракує у вашому плані. Спробуйте влаштувати *вечірку ресурсів* – сучасний відповідник толоки наших пращурів. Вона має стати основою постійної *мережі ресурсів*: неформальної асоціації взаємодопомоги, яка б поєднала авторитетність і цілеспрямованість товариства старих друзяк із гнучкістю та затишком зв’язку, що ґрунтується на позиченому цукрі. У попередньому розділі ви навчилися будувати мости дій від далекої мети до вашого ґанку.

Зараз ви з’ясуєте, що з допомогою друзів і знайомих цілком реально збудувати міст, який приведе вас до будь-якої людини, вміння чи речі, що можуть знадобитися вам на цій планеті.

Як організувати толоку

Аби влаштувати вечірку ресурсів, перше, що ви маєте зробити, – це сісти й поставити собі просте питання: «З ким я знайома / знайомий?»

Це ще одне з маленьких підступних запитань на кшталт: «Ким ти себе вважаєш?» Коли ми питаємо: «З ким ви знайомі?» – то, як правило, цікавимося, чи є у вас зв’язки, чи знайомі ви з багатими, впливовими людьми. Якщо ні – погляньмо правді у вічі, більшість із нас не може цим похвалитися, – ви, мабуть, відповісте: «Ні, в мене немає знайомих», – маючи на увазі, що не знаєте нікого вартого уваги. Ось і підстава для бездіяльності.

Хочу, щоб зараз ви забули про підтекст і поставилися до цього питання в його початковому, нічим не затьмареному значенні. З ким ви знайомі? Хто ваші друзі, приятелі, родичі, колеги та сусіди? Чиї імена й телефони є у вашому записнику? *Ви вже маєте в ньому готову основу для повноцінної, ефективної мережі ресурсів!*

Скількох із цих людей вам слід запросити до участі в толоці? Як мінімум, ви можете просто пообідати з найкращою подругою або навіть поговорити з нею по телефону. Недарма ж кажуть, що одна голова добре, а дві краще. Але чим більше знайомих ви запросите, тим більше ідей та практичної допомоги отримаєте, тому що кожного буде надихати приклад інших людей, які щось пропонують. Четверо або п’ятеро – цілком прийнятна кількість. І, мабуть, щонайбільше п’ятнадцятеро людей почуватимуться комфортно у вашій вітальні. (Якщо ви таки запросите більш як п’ятнадцятьох осіб, це вимагатиме дещо формальнішого порядку проведення, тому я зупинюся на цьому пізніше, коли поясню, як працює базова версія.) Так само як у випадку мозкового штурму, бажано, але не обов’язково зібрати людей різного віку, походження та професії: когось із Монреаля, когось із кінобізнесу, жінку за шістдесят, теслю, брокера, торгівця книжками та психотерапевта. Можна попросити кількох своїх друзів привести з собою їхніх найцікавіших приятелів, чоловіків чи бабусь. Зовсім немає потреби в тому, аби всі знали одне одного. Перші толоки, які я

проводила у своїх командах успіху, взагалі були зустрічами незнайомців.

Толока не лише дає нове дихання старій дружбі. Вона також може стати основою нових стосунків. Люди часто говорять мені: «Мені важко потоваришувати з кимось. Здається, я не приваблюю людей». Я скажу, хто приваблює. *Це той, хто йде власним шляхом, хто захоплений своєю чудовою ідеєю та працює над її втіленням*. Такі люди не телефонують комусь, аби невпевнено сказати: «М-м… Які плани на вечір, Марті?» Вони чітко говорять: «Я планую зробити те й те, і мені потрібна певна допомога. Зайдеш сьогодні?» Кожному подобається бути поряд із такими людьми, тому що вони енергійні. Нас привчили, що йти своїм шляхом – це егоїстично, не кажучи вже про те, щоб просити при цьому підтримки. Дурниці! *Найкраще, що ви можете робити для людей, які поряд із вами, – це дарувати їм свою енергію*. Отже, не соромтеся покликати когось на допомогу. Це буде корисно для самих ваших помічників. Ви не лише дасте їм шанс посприяти втіленню вашої мети, а принесете їм натхнення й допоможете з реалізацією їхніх власних мрій. Якщо існує хтось чи щось, потрібне *їм* просто зараз, – викладач, який навчить їх гри на фортепіано, юрист із житлового права, шафки для кухні або людина, котра відвезе їх до Ванкувера, – толока є саме тим місцем, де можна про це попрохати.

Ваша вечірка може розпочатися й закінчитися звичайним дружнім спілкуванням, але всередині вона має бути діловою зустріччю, де кожен зосередить свою увагу на проблемі, яка стоїть перед вами. Спочатку розкажіть усім про свою мету, а потім про все, що, на вашу думку, потрібне вам для її досягнення. Наприклад: «Я мрію про ферму та стайню з кіньми для верхової їзди. У мене вже є перша кобилка, яка дісталася мені практично задарма. А от спорядження та харчі коштують справді дорого! Мене цікавить інформація про те, у кого можна дешево купити сідла, вуздечки, попони, що були у вжитку, або хто погодився б обміняти їх на уроки верхової їзди. Мені також потрібні клієнти, які б хотіли навчатися під керівництвом приватного інструктора за десять доларів на годину». Або: «Я хочу переїхати до Колорадо й відкрити маленьке видавництво під назвою „Книжки з гір“. Мені треба знайти інвестора чи партнера, котрі готові вкласти кошти, достатні для підтримки підприємства протягом двох років. Я розумію, це ніби ткнути пальцем у небо, але чи немає у вас знайомого, у котрого був би якийсь

зв’язок із Джоном Денвером або Робертом Редфордом? Мені також потрібні особисті контакти з власниками невеликих видавництв та письменниками, які спеціалізуються на творах про природу». Нехай ваші олівець та папір будуть напохваті, бо ідеї почнуть литися рікою.

Є два правила, яких слід дотримуватись, аби ваша толока стала ефективною. Перше: *якомога чіткіше й конкретніше описуйте те, чого потребуєте.* (Якщо, звісно, у вас не криза ідей, коли необхідний мозковий штурм у групі для закінчення блок-схеми.) З абстрактного прохання про допомогу діла не буде. Вам охоче поспівчувають, можливо, з найкращими намірами запропонують щось недоладне, зрештою, просто безпорадно розведуть руками. А от якщо спитати про старе піаніно, зв’язки у світі музики або уроки автомеханіки, це ніби кинути наживку в ставок, повний голодних окунів: кожен клюне на цю принаду.

Наведу приклад, як це працює. Ви можете познайомити мене з людиною, яка добре знає китайську і може перекладати з неї? Це не обов’язково хтось, кого ви знаєте особисто: це може бути друг вашого друга, офіціант в улюбленому китайському ресторані або професор університету, де викладає ваш друг. Але мені потрібні ім’я, адреса, телефон та ім’я «посередника», аби я могла прийти до нього й сказати: «Такий-то й такий-то рекомендував мені звернутися до Вас».

Думаю, що до цього ви, мабуть, і не замислювалися над тим, чи є серед ваших знайомих такі люди. Але готова побитися об заклад: трохи подумавши, ви зрозумієте, що могли б розв’язати мою проблему. Якби, з іншого боку, я сказала: «Мені б хотілося мати друга за листуванням у Пекіні. Допоможете?» – цілком імовірно, ви б знизали плечима й визнали, що не можете нічим зарадити (звісно, якби я тільки не попросила влаштувати мозковий штурм для пошуку шляхів розв’язання цієї проблеми).

Перш ніж отримати те, що потрібне вам, ви маєте взяти на себе відповідальність за *розуміння того, що саме для вас необхідне*. Усвідомлення своїх конкретних потреб та вміння їх окреслити – це великий крок на шляху до перемоги. Це також знак для кожного, що ви серйозно ставитеся до своєї мети. Отже, якщо вам потрібен сеанс «важких часів» (а нечітко сформульована проблема часто приховує страх чи біль) – попросіть, щоб вас вислухали. Якщо вам потрібні ідеї – попросіть про мозковий штурм. А якщо вам знадобляться трактор або

скрипка, попросіть про трактор або скрипку. Найімовірніше, ви їх отримаєте.

Друге правило, щоб зробити толоку якомога ефективнішою, ось таке: *завжди просіть надати якомога конкретнішу інформацію* – вас цікавлять імена, адреси, номери телефонів, назви книжок тощо. Пам’ятайте, що ваше завдання – доопрацювати блок-схему до найдрібніших *перших кроків* – простих справ, якими ви можете зайнятися вже сьогодні чи завтра. Скажімо, ви секретар-адміністратор і хочете стати начальником. Якщо Енн говорить під час толоки: «О, я знаю когось, кому це *вдалося*», – не треба лише захоплено вигукувати: «Супер! Чудово!» Запишіть натомість телефон цієї жінки. Якщо вам потрібна стаття про себе в місцевій газеті, а дружина найкращого друга Білла працює там редактором, візьміть її номер, щоб зателефонувати й попрохати познайомити вас із репортером. Якщо Джо знає три журнали, у яких вам слід розмістити рекламу своєї майбутньої служби з пошуку книжок, запишіть їхні назви та спитайте, чи немає в нього кількох випусків, які можна взяти сьогодні подивитись.

Вам хочеться сказати: «Агов, зачекайте хвилинку! Не так швидко!»? Правильно. Це тому, що з приємного, затишного світу фантазій ми виходимо у світ реальних дій, який лякає невідомістю. Ви збираєтесь іти тими маршрутами, які накреслили разом із друзями під час толоки – завтра, післязавтра й у наступні дні. Це те, що справді наближає вашу мету. Однак ці дії також змушують вас дуже нервувати. Тому наступна частина книжки навчить вас, як створити систему підтримки, що допоможе продовжити рухатись, коли вам схочеться залізти в ліжко й накритися ковдрою з головою. Але один із бонусів вечірки ресурсів полягає в тому, що у вас уже є певні матеріали для побудови цієї системи прямо тут, у кімнаті.

Я згадувала раніше важливе значення звітності: добре, коли у вас є хтось на кшталт учителя або начальника, який знає, що ви плануєте робити, і цікавиться результатом та графіком виконання. Саме усвідомлення того, що комусь відомі ваші плани, утримує вас від того, аби відступити й повернутися назад, у казкову країну мрій. Щойно ви розповісте своїм друзям, що збираєтеся написати роман або відкрити молочну ферму, вони зацікавляться, відчують піднесення й надію, бо якщо вам вдасться втілити свої прагнення, мабуть, і вони зможуть! Вони вболіватимуть за вас. Однак якщо раптом ви зупинитеся на півдорозі, то

не лише підведете себе – це з вами й раніше траплялось, – але й розчаруєте їх.

Повірте, це набагато ефективніше, ніж ефемерна «самодисципліна». І чудово діє саме на рівні простих справ, які мають виконуватися «крок за кроком». Уявіть, що наступного тижня вам зателефонує Енн і спитає: «Ти розмовляла з тією начальницею, про яку я тобі розповіла? Що вона сказала?» Вам буде дуже незручно, якщо ви не дзвонили. Може, цього й недостатньо, аби змусити вас підняти слухавку, подолавши страх і хвилювання, але загалом це допомагає (детальніше про першу допомогу в таких ситуаціях читайте в останній частині). Отже, якщо людина, котра дала вам номер телефону чи інший контакт, – ваш друг, непогано було б узяти на себе зобов’язання «звітувати». Скажіть, наприклад: «Я подзвоню тобі наступної неділі й розповім, як усе пройшло». Це чітка дата. Запишіть її.

Коли ваша команда видасть на-гора все, що змогла придумати для реалізації вашого плану, настає черга іншої людини взяти слово й розповісти про те, чого вона прагне і що їй для цього потрібне. Роззирнувшись навколо, ви здивуєтеся, яке розмаїття ресурсів для втілення найрізноманітніших цілей може запропонувати одне одному групка людей, які зібрались у вашій кімнаті. Ось кілька яскравих прикладів того, про що прохали (й отримали!) мої знайомі під час толоки.

Інформація

Я свято вірю в бібліотеки – і в бібліотекарів, дай Бог їм здоров’я. Можна піти до бібліотеки в будь-якому більш-менш великому містечку, коледжі чи університеті та дізнатися майже про все, що вас цікавить, – від статуту Американського клубу собаківництва до обсягу валового національного продукту Парагваю. Справжні скарби інформації можна знайти в книгарнях, якщо тільки вам дозволять самому порпатись на полицях, гортаючи сторінки цікавих книжок. Але до того, як провести дорогоцінні години в пошуку потрібних фактів та адрес, спробуйте коротший шлях. Запитайте в друзів.

У нижній шухляді письмового столу Стейсі зберігає цілу купу своїх віршів, які вона завжди в глибині душі вважала дуже непоганими. Вона зважилася показати деякі з них своїм друзям, а ті переконали її

спробувати опублікувати хоч один. Стейсі працювала шкільним дієтологом у маленькому місті на Середньому Заході й була дуже далека від світу літератури. Вона гадки не мала, хто може зацікавитися творами невідомої поетеси. Одна з її подруг вивчала курс жіночого письменства в місцевому державному коледжі й дала їй назви найкращих жіночих літературних журналів. Вона пообіцяла взяти кілька номерів у бібліотеці коледжу, аби Стейсі могла подивитися, які твори вони друкували, та виписати адреси редакцій.

Керол, художниця-мультиплікаторка, підписала контракт з одним із провідних агентств і отримала схвальні відгуки від керівництва деяких телеканалів. Однак їй був потрібен особливий асистент: талановитий мультиплікатор, готовий працювати з чужою концепцією. Вона не уявляла, де шукати такого помічника і чи взагалі знайдеться така людина. Керол порушила це питання під час толоки. Виявилося, що один її друг знає професійного ілюстратора, який створює анімаційну рекламу. Вона зателефонувала ілюстраторові й отримала від нього назви двох журналів, які спеціалізуються виключно на мультиплікації. Ще хтось пригадав, що бачив недавно статтю аніматора-фрилансера, котрий називав якісь професійні асоціації працівників цієї сфери. Ця людина пообіцяла знайти статтю для Керол. На основі зібраних таким чином відомостей жінка швидко змогла дати оголошення в потрібних виданнях і вже провести співбесіди з трьома енергійними претендентами на посаду.

У голові кожного з нас – цілі гори розрізнених шматочків інформації, яку ми десь колись отримали й ніби забули. Ми постійно щось читаємо, чуємо, підслуховуємо: газетні статті про жінок-брокерів, розсилки новин та волонтерство, телерепортажі про сонячні батареї й надсучасні ультразвукові засоби боротьби з комахами – і всі ці відомості відкладаємо в далекі архіви нашого мозку, забуваючи про їхнє існування доти, доки чиясь потреба раптом не змусить їх зринути на поверхню. Ми можемо бути очима, вухами й сховищами пам’яті один для одного. Збираючи інформацію в такий спосіб, ви почуваєтеся значно менш самотнім, ніж у читальній залі бібліотеки. А працює цей метод аж ніяк не гірше, ба навіть краще.

Речі та матеріали

«Патологічний індивідуалізм» – це єдиний чинник, який наділив гроші такою магічною владою над нашим життям. Навіщо «покладатися тільки на себе» й платити ринкову ціну за будь-які речі, коли ми можемо допомогти одне одному отримати їх дешевше – або взагалі задарма?

Починаючи з тієї класичної порції цукру, *позичання* в усьому світі – це освячений часом і законний спосіб одержати щось безкоштовно. Друзі охоче готові віддати вам на короткий чи тривалий час те, чим зараз не користуються. Я знайома з одним бідним драматургом, чия перша успішна п’єса для експериментального театру була надрукована на старій друкарській машинці, яка до цього довго збирала пил у комірчині його друга. Інший приклад стосується розплідника сіамських котів, який зміг пережити свій перший тяжкий рік завдяки позиченій власниками машині, яка дозволила їм їздити на оптовий склад корму для домашніх тварин.

Моя подруга, письменниця Джулія, – найуспішніша «позичальниця» з усіх, кого я знаю. Здається, люди самі приходять до неї та пропонують позичити речі, і не просто речі, а цілі будинки. Їй був потрібен кабінет для роботи за ціною не більш ніж 100 доларів на місяць. Третя людина, до якої вона звернулася, надала їй у безкоштовне користування величезну квартиру в готичному стилі з видом на статую Свободи. Тепер вона пише там свої статті, витрачаючи лише 25 доларів на місяць на проїзд. (Джулії випав рідкісний шанс – порожня квартира, якою її власники, котрі постійно жили за містом, лише зрідка користувались на вихідні. Це якраз той приємний сюрприз, яким вас може здивувати толока! Частіше, звичайно, отримати тимчасове житло чи зручне й спокійне місце для роботи можна під час чиєїсь відпустки, коли люди доручають вам підтримувати порядок у квартирі, поливати квіти або піклуватися про домашніх улюбленців.) Джулія також кілька місяців працювала над книжкою в пляжному будиночку своїх батьків, позичаючи в сусідів велосипед, щоб їздити по харчі до місцевої крамниці. Більшість позичальників також із ентузіазмом діляться своїми речами. Так, за всі ці подарунки долі Джулія запросила мене безкоштовно пожити в тому самому пляжному будиночку, коли мені було надзвичайно потрібно відпочити наодинці, не витрачаючи при цьому значних коштів. Це втішило її не менше, ніж мене.

Коли шекспірівський Полоній говорив своєму синові: «Не позичай

нікому і ні в кого», – він наказував йому відмовитися від однієї з маленьких радостей нашого життя. Звичайно, він мав на увазі гроші. А гроші можуть бути підступними. Ми обговоримо це дещо пізніше. Але справді немає ніякої проблеми в тому, щоб позичати одне одному якесь приладдя, книжки, програвачі, тенісні ракетки, музичні інструменти або навіть перли, щоб мати шикарний вигляд на співбесіді, – звісно, за умови, якщо ці речі лежать чи стоять у вас зараз без діла, а той, кому ви їх даєте, буде ставитися до них з належною повагою та турботою.

Секонд-хенд. Усе, що ви не можете позичити або воліли б таки мати у своїй власності, зазвичай можна купити «з других рук» – у когось, кого ви знаєте особисто, або в їхніх знайомих: вантажівку, флейту, письмовий стіл, кінопроектор. Еллен, яка мріяла відкрити кінну ферму, попросила допомогти їй із придбанням уживаного спорядження під час толоки. Протягом тижня їй запропонували два сідла й три вуздечки – у гарному стані й дешево. Комісійні крамниці зі зрозумілих причин завищують ціни. Так само роблять люди, які дають оголошення в газеті або влаштовують гаражний розпродаж для незнайомців. Друзі продають одне одному речі за мінімальною ціною. Бонус при цьому – у задоволенні, яке ви відчуваєте, знаючи, що ваша стара канапа, фотоапарат чи фургон таки прислужилися вашому другові.

Речі, зроблені своїми руками. Вам потрібні стелажі чи вивіска для власної крамниці, гарна візитна картка, особливий сценічний костюм для сольного гумористичного виступу? Не поспішайте їх купляти, доки не розпитаєте людей у вашому «товаристві друзяк» про їхні таланти. Якщо вам вдасться зв’язатися з кимось, хто має здібності до теслярства, графіки чи вміє шити, ви отримаєте саме те, що вам потрібне, – і за нижчою ціною. Ще й більше, ви дасте комусь шанс зайнятись улюбленою справою.

Я знаю жінку, незалежного торговельного представника, котра розповсюджує підручники. Коли вона відкрила власний бізнес, їй виготовила чудові візитки подруга її подруги, графічна дизайнерка. Кейт не взяла з Гелен за це ні копійки (у неї постійно була робота, і вона непогано заробляла), але їй так це сподобалося, що вона придумала цілу низку дизайнерських рішень для оформлення фірмових бланків на прохання іншої подруги, яка заснувала свою невеличку компанію з виробництва фільмів. Обом її щасливим «клієнткам» довелося стільки разів відповідати на питання: «Боже, яка краса! Де ви це замовляли?» –

що Кейт таки покинула роботу й відкрила свою фірму з індивідуального дизайну.

Безоплатні речі. Якщо хтось із ваших знайомих працює в офісі, вони можуть час від часу приносити вам трохи ручок, олівців, гумок, конвертів, скріпок та інших канцелярських дрібничок задарма. Багатьом поетам вдалося надрукуватись, надсилаючи до різноманітних видавництв ксерокопії своїх творів, зроблені в офісі їхнім другом під час обідньої перерви. Моїх друзів, які розводять сіамських котів, познайомили з адміністратором ресторану, котрий із радістю зголосився віддавати їм м’ясні відходи з їхньої кухні, бо доти їх зазвичай просто викидали на смітник. Безкоштовні зразки продукції, трохи застарілий, але цілком придатний товар (наприклад, фотопапір або плівка, у яких збіг термін зберігання) та різні відходи на кшталт обрізків деревини на підприємстві з обробки лісоматеріалів або порожніх коробок з-під фруктів чи яєць, що є просто мрією для вчителя початкової школи або обмеженого в коштах дизайнера інтер’єру, – усе це можна забирати додому працівникам різних галузей. Зв’яжіться з ними, і вони за спасибі забезпечать вас такими ресурсами.

Знижки та гуртові закупівлі. Це ще один привілей, яким люди, що працюють у будь-якій сфері – від маленьких крамниць до гігантських корпорацій, – часто можуть поділитися зі своїми друзями. Старий жарт «Можу дістати це тобі за оптовою ціною» перестає бути жартом, коли заощаджує вам сотні доларів. Одну жінку, яка організовувала невелику танцювальну трупу, маючи при цьому дуже скромні фінансові можливості, познайомили з доброзичливим молодим менеджером крамниці трикотажних виробів. Він повністю забезпечує її трупу балетними трико та іншими необхідними предметами одягу за гуртовими цінами в обмін на те, щоб його ім’я згадували в програмках їхніх виступів. Один мій знайомий, який працює у великій компанії електроніки, використав доступну йому як службовцеві знижку, щоб купити відеотехніку для друга, котрий хотів створити серію програм про здоров’я для місцевого кабельного телебачення.

Мистецтво шопінгу. Знайдіть людину, яка знає все про вигідні пропозиції та знижки у вашому місті. У кожному «товаристві друзяк» така знайдеться. Я знайома з жінкою, котра заповзялася відшукати всі комісіонки в межах трьох штатів навколо Нью-Йорка. Рей працює дизайнеркою книжок і має неперевершений смак. За сім доларів вона

може вдягтися так, ніби щойно вийшла з найпафоснішого бутику на П’ятій авеню. (Б’юсь об заклад, вона обожнювала пишно вбиратися й крутитися перед дзеркалом у дитинстві.) Рей не лише готова влаштувати вам шопінг-тур цими недорогими крамницями – вона, як справжня дизайнерка, ще й створить вам розкішний образ, одягнувши з голови до ніг для якогось публічного виступу чи співбесіди. І зробить це просто так – заради власної втіхи.

А це, до речі, ще один цінний різновид допомоги, яку можна отримати від друзів…

Уміння та послуги, або Поєднуємо бізнес із задоволенням

Лорна має власну крамницю, що торгує декоративною фурнітурою та матеріалами, необхідними для художнього ткацтва, плетіння, вишивки й макраме, – і ледве зводить при цьому кінці з кінцями. Аби зробити бізнес прибутковим, Лорні слід модернізувати свою крамницю, а для цього потрібна порада експертів. Оголосивши про це на толоці, вона знайшла молодого дизайнера інтер’єру та консультанта з маркетингу, які були друзями її друзів. Дизайнер охоче погодився на бартер – у вигляді декоративних тканин ручної роботи. Консультант не взяв грошей за роботу. Під час довгої та приємної бесіди за кавою він запропонував їй кілька фантастичних ідей із розвитку бізнесу – а потім запросив до кіно наступного тижня.

Джон, психіатр, який живе та приймає пацієнтів на власному вітрильному човні (хоч вірте, хоч ні), має ще одну мрію: заробляти на життя, повертаючи людей до природи. Він зібрав чимало народу для своєї толоки, і ця компанія вигадала блискучий план: Джон має стати експертом зі зняття «стресу успіху» (йому, колишньому працеголікові, ця проблема добре знайома) і возити групи людей за місто порибалити на вихідних або організовувати туристичні походи як форму ігрової терапії. Але як реалізувати цей задум й заробляти при цьому достатньо грошей, аби забезпечувати трьох дітей шкільного віку та утримувати свій вітрильник? Друзі познайомили його зі спеціалістом з реклами, якій одразу сподобалася ця ідея. Оскільки Джон прийшов до неї не з вулиці, а за рекомендацією спільних друзів, їй не треба було довго розпитувати його та збирати про нього інформацію. Вони одразу відчули взаємну симпатію та бажання негайно братися до справи. Ця жінка підготувала

прес-релізи, влаштувала Джонові інтерв’ю в газетах і на телебаченні, аби зробити його ім’я відомим та привернути увагу потенційних клієнтів.

Хто взагалі сказав, що поєднувати бізнес і задоволення – погана ідея? Оскільки більшість із нас проводить принаймні третину життя на роботі, вона має бути максимально приємною й особистою справою – і приносити гроші, звичайно. Отже, якщо для досягнення мети вам потрібен кваліфікований електрик, друкарка, редактор, літературний агент, журналіст, адвокат, бухгалтер або автомеханік, розпитайте друзів, перш ніж відкривати газету з оголошеннями. Послуги, що надають на основі дружніх стосунків, навіть дуже далеких, зазвичай вищої якості, коштують дешевше й приносять значно більше задоволення, ніж ті, які ми отримуємо виключно за гроші. Якщо друг, подруга або приятелька подруги надрукує ваш роман, розбереться з бухгалтерією вашої крамниці або зробить вам рамки для малюнків чи фото для портфоліо, можете бути впевнені: все це буде дбайливо й ретельно виконано. А вам буде приємно, що ви дали цій людині можливість виявити свої професійні якості та підзаробити. Якщо ви розпочинаєте власний бізнес, ваші друзі та їхні знайомі будуть першими й найкращими покупцями та клієнтами. Обмін професійними послугами з людьми, яких ви знаєте, – чи не найліпший спосіб дати нове життя ідеї товариства взаємодопомоги, що є такою природною формою людських стосунків. Ще більше скоротити витрати можна, пропонуючи замість грошей свої вміння в обмін на послуги, надані вам. (Детальніше про це я розповім трохи згодом, коли говоритиму про необхідність балансу між тією допомогою, яку ви даєте й отримуєте.)

Уміння членів мережі друзів і приятелів, доповнюючи ваші власні навички, здатні заощадити не лише гроші, але й ваші час та енергію. Вони дозволять вам зосередитися на тому, що ви любите найбільше, замість того щоб мучитися над вирішенням побічних, другорядних завдань, які неодмінно виникають на шляху до будь-якої мети. Наприклад, видано чимало книжок, і то дуже непоганих, котрі вчать нас, як скласти вдале резюме чи заявку на грант. Але якщо ви знайомі з людиною, якій немає рівних у цій справі, вам знадобиться лише один приємний вечір за філіжанкою кави, щоб мати резюме своєї мрії, – замість того щоб витратити на нього тиждень, зіпсувавши купу паперу та нервів! Якщо ваші друзі зможуть познайомити вас із кимось, хто вже

звертався по гранти й отримував їх, ви матимете унікальний шанс особисто порадитись і розпитати про все, що вас так хвилює. Жодна корисна книжка не дасть вам такої можливості. Якщо ви подаєте заяву на вступ до університету й не здатні придумати нічого путнього, відповідаючи на одне з цих жахливих питань на кшталт: «Чому ви вирішили обрати професію лікаря (обсяг – до 1000 слів)?» – знайдіть друга, який має хист до красномовства і з легкістю напише вам чудове й зворушливе есе на цю тему. Одним словом, *ви не повинні робити все самі.* Зберігайте сили для того, що любите, і доручайте якомога більше завдань іншим. Ви заслуговуєте на допомогу, і не треба хвилюватися, що ви ніби «використовуєте людей», – за умови дотримання простих правил «техніки безпеки», котрі ми обговоримо трохи пізніше в цьому розділі.

Якщо ж є навички, необхідні для досягнення вашої мети, якими ви дійсно хотіли б оволодіти самі, наприклад уміння вести бухгалтерію свого маленького бізнесу або самому ремонтувати власний автофургон, – попросіть ваших друзів відрекомендувати вас комусь, хто міг би цього навчити. Скажімо, ваша мета – відкрити книгарню, ви любите книжки, але зовсім нічого не тямите в бухгалтерській справі. Запитайте на толоці, чи не знайомий хто-небудь із досвідченим власником невеликого бізнесу, котрий міг би показати вам, як давати раду рахункам та заповнювати фінансову документацію. (Є, звичайно, гарні книжки, написані спеціально для тих, хто розпочинає власний бізнес, але жодна з них не замінить особистих порад загартованого ветерана якоїсь справи.) Якщо вас цікавить фотографія, але ви зроду не тримали в руках нічого складнішого, ніж простенька камера для початківців, знайдіть через знайомих фотографа, який би швиденько навчив вас азів цього ремесла, аби вже завтра ви могли вийти надвір і фотографувати. Міні-стажування – найпростіший та найкоротший шлях засвоїти певні вміння, а толока – ідеальний спосіб це організувати. Більшість людей радо діляться секретами власної справи з друзями, проте дуже неохоче навчають незнайомців або клієнтів.

Інший цінний ресурс, який ми можемо запропонувати одне одному, – це так званий *день у полі.* Такий досвід особливо важливий, якщо у вас одна або більше гіпотетичних цілей, що вас загалом приваблюють, але насправді ви знаєте про них дуже мало. Скажімо, ви захоплені професією газетного репортера, але підозрюєте, що

сформували уявлення про неї на основі улюблених кінофільмів. Звісно, усе це виглядає сміливо, ефектно та хвилююче у виконанні Бетті Девіс чи Роберта Редфорда, але як усе відбувається в реальному світі?

Щоб дізнатися правду, попросіть друзів знайти когось, хто працює в газеті. А далі вмовте цю людину дозволити вам провести день чи два або й тиждень поряд із нею – щоб уповні відчути атмосферу відділу новин, їздити разом на редакційні завдання, носити записники та фотоапарат, готувати каву й робити копії документів. Ви не будете заважати. Більшість людей люблять говорити про свою роботу, і їм сподобається мати нового вдячного слухача. Це дасть їм шанс відчути *себе* Робертом Редфордом або Бетті Девіс. Так само можна діяти, якщо ви хочете дізнатися більше про професію лікаря, біржового маклера, учителя або майстра якогось ремесла. Як і волонтерство, «день у полі» – це чудовий спосіб перевірити, чи підходить вам певна мета, – і якщо так, завести знайомства, котрі допоможуть вам на шляху до неї.

Гроші

Подорож Аппалачами майбутнього фотографа Дженет – гарний приклад того, як дружній обмін ідеями, товарами та послугами може суттєво скоротити витрати на здійснення будь-якої мрії. Коли ви досягли абсолютного мінімуму, який усе ж таки потрібен для реалізації плану, мережа друзів допоможе вам знайти необхідну суму.

Члени вашого «товариства» здатні вигадати блискучі ідеї зі збирання коштів та сприяти втіленню їх у життя, як це було у випадку Дженет. Вони можуть познайомити вас із людиною, яка мала власний досвід отримання державної позики на відкриття свого маленького бізнесу. Я знаю пару, яка дружить із віце-президентом банку – чарівним, добрим чоловіком без жодних претензій. Вони допомогли іншим своїм друзям узяти банківський кредит, виступивши в ролі поручителів та посередників. Якщо у вас є перспективний план і стабільний прибуток, ваш друг інколи навіть може заставити своє майно як гарантію повернення позики – або безпосередньо позичити вам гроші. Одна моя знайома зважилася надати для застави свої заощадження, аби допомогти другові-лікареві. Колись він піклувався про неї під час серйозної хвороби й тривалого перебування в лікарні, а нині розпочинав власну практику. Молодий скульптор із дружиною

змогли придбати будинок на Мангеттені, позичивши гроші під відсотки у друга. Якщо ви знайомі з кимось, у кого є кілька тисяч вільних коштів, це може стати основою взаємовигідної угоди: ви платите другові менший відсоток, ніж у банку, а він чи вона отримує більший прибуток, ніж той, що принесло б зберігання коштів на банківському рахунку. (Важливо пам’ятати: позика другові або надана другом – це ділова угода, яку треба укладати, керуючись принципами фінансової надійності, а не довіри, заснованої на емоціях. А її умови мають бути чітко прописані на папері. У цьому немає нічого ганебного чи цинічного. Це спосіб захистити як ваші гроші, так і дружбу.)

Якщо вам потрібен бізнес-партнер, інвестор або «добрий янгол», ваша мережа друзів цілком здатна його знайти. У світі величезна кількість більш-менш багатих людей, котрі шукають цікаві пропозиції, аби вкласти від трьох до двадцяти п’яти тисяч доларів – із метою знизити загальний розмір податку на прибуток, захистити власні статки від інфляції чи просто заради азарту. Але де вони? Вони ховаються – і на те є причини. Однак у них також є друзі, двоюрідні брати чи сестри або онуки. І цілком імовірно, що хтось із ваших знайомих знає їх. Це може бути ланцюжок із чотирьох або п’яти ланок, але він таки приведе вас до старенької привітної бабусі, яка любить детективи, а тому вкладе гроші у вашу маленьку книгарню, якщо там висітиме гарна мідна табличка з її іменем.

Мені відомі люди, котрим це вдалося. Наприклад, один шахіст – колись він блискуче грав, а потім залишився без копійки. Він відновив своє фінансове становище, відкривши крамницю шахів із двома партнерами: колишнім учнем та його знайомим – мультимільйонером у четвертому поколінні, з яким у того вже був певний досвід спільних ділових проектів. Також я знаю одну театральну режисерку, котра зуміла профінансувати шекспірівський фестиваль завдяки 14 тисячам доларів пожертви, наданої дідусем однієї з акторок її трупи. Але перш ніж шукати партнера чи спонсора, ви, звичайно, маєте продемонструвати серйозність своїх намірів, чітко й детально виклавши ваш план на папері, – а це означає *цифри*. І прогнози. Саме прогнози – чого ви плануєте досягти за півроку, рік чи два – особливо цікавлять продюсерів у творчій сфері та інших інвесторів. Якщо ви не вмієте писати бізнес-плани, вам допоможуть друзі. Вони знайдуть когось, хто має власний бутик або ресторан, у кого є досвід організації кінозйомок

і хто готовий сісти поряд та розповісти вам усе про кошторис, накладні витрати, відсотки, прогнози та інші деталі, потрібні вам для створення фінансово привабливого бізнес-проекту.

Контакти, зв’язки та свої люди: «я від Джо»

Думаю, тепер уже цілком зрозуміло, що найважливіший ресурс, яким ми можемо забезпечити один одного, – це *інші люди*. Найбільше значення це має тоді, коли для втілення мети вам треба потрапити до певного закритого професійного світу. Не всі цілі вимагають впливових зв’язків. Але якщо ваша – саме така, друзі допоможуть вам їх знайти.

Я впевнена: ви не раз чули розмови про те, як важко отримати гарну роботу в бізнесі чи роль у кіно, вступити до медичного університету, опублікувати свої твори або дістати схвальні відгуки. Наприкінці людина неодмінно сердито зітхає й каже: «Річ не в тому, наскільки ти вправний. *Зв’язки – ось що важливо*». І це правда, чорт забирай! Якомусь насінню потрібні крильця, аби його розносив вітер, в іншого є липучі колючки, щоб чіплятися до шерсті тварин чи нашого одягу. Так трапилося, що насіння людського генія подорожує системою особистих зв’язків. Навіщо ж тоді сидіти й скиглити, якщо можна цим скористатись?

Я не кажу, що те, наскільки ви вправні, – неважливо. *Це дуже важливо*. Але просто цього *недостатньо*. Сам лише ваш талант чи позитивні якості навряд чи дозволять вам зайти до заповітної будівлі, оминувши люб’язну адміністраторку, пильного охоронця та секретарку. Літературний чи театральний агент ледве гляне на вас, начальник відділу кадрів подивиться без особливого ентузіазму, зате з великою обережністю. А от чиясь особиста рекомендація здатна творити дива. І це не тому, що редактори журналів, кінопродюсери чи менеджери з персоналу «корумповані». Просто вони теж люди. Як і ви, вони трохи з підозрою ставляться до незнайомців, але з радістю зустрічають будь-кого, рекомендованого другом або колегою, яких вони поважають, до думки яких дослухаються. Особисті знайомства – головна перевага та сила «товариства старих друзяк». З їхньою допомогою вам не доведеться йти на співбесіду, заходити до видавництва чи компанії звукозапису «з вулиці». Як мінімум, ви зможете згадати в розмові ім’я спільного знайомого. В ідеалі друзі попередять про ваш прихід

особистим телефонним дзвінком.

До речі, це той випадок, де різні покоління здатні суттєво допомогти одне одному. Ваша дитина може ходити до школи разом із донькою кінорежисера, батько вашої подруги, який працює лікарем, міг би дати вам рекомендації для вступу в медичний університет. Ви ніколи не дізнаєтеся, не спитавши. І не надумайте картати себе за те, ніби це «шахрайство». Ви не прикриваєтесь цим замість того, щоб вас оцінювали виключно за вашими вміннями й талантами. Це просто розумний спосіб дати вашим здібностям шанс на визнання, якого вони заслуговують.

Якщо ви амбітна людина, є ще два особливо цінні різновиди зв'язків у будь-якій сфері. Один із них – знайти таку ж амбітну молоду людину, чиєму кар'єрному успіхові ви також можете посприяти. Запитайте в друзів, чи не могли б вони влаштувати вам зустріч із ініціативним агентом або редактором-ентузіастом, який шукає нових авторів бестселерів. Або познайомити вас із талановитою молодою акторкою чи режисером, котрим потрібен гарний сценарій. Або допомогти зв'язатися з беручким, енергійним продюсером, який мріє перетворити нікому не відомий талант на зірку шоу-бізнесу. Також, можливо, ваше знання технологій маркетингу стало б у пригоді модному дизайнерові-початківцю. І вперед – через терни до зірок! Коли ви ще тільки починаєте свою кар'єру, піти таким шляхом значно легше, ніж привернути увагу когось, хто вже здобув визнання. Разом з іншим амбітним ентузіастом ви матимете вдвічі більше шансів на успіх.

Пам'ятаєте Андреа, яка хотіла стати популярною, фотографуючи знаменитостей? Оскільки вона була надто боязкою, щоб піти прямо до великих зірок та провідних журналів, я подала їй ідею знайти нову, перспективну рок-зірку, стежити за його чи її кар'єрою та запропонувати фотографії редакторові жіночого журналу, орієнтованого на молодь, який щойно почав виходити у світ. Співак чи співачка будуть вдячні за рекламу, журнал подякує за новий цікавий матеріал, що може стати сенсацією, – і всі втрьох вони мають шанс прославитися.

Друга категорія людей, із якими варто було б зв'язатися, – це бос найвищого рангу. Якщо це можливо, постарайтесь передати рукопис свого роману головному редакторові, ваш сценарій – визнаній кінозірці, а маркетингову пропозицію – віце-президенту компанії, який відповідає за продажі. Це, звичайно, змусить вас понервувати (розділи 8

і 9 допоможуть підготуватись), але заощадить час і вбереже від непевності. Асистенти та стажисти можуть привітно зустріти вас і вислухати з увагою та співчуттям, але навряд чи вони мають право голосу в прийнятті рішень – особливо позитивних.

У цьому випадку вам дійсно знадобиться чиясь особиста рекомендація. Люди з самої верхівки, так само як і ті, що мають гроші, добре захищені від можливих зазіхань на їхній час та увагу. У них немає іншого виходу. Тому листи та дзвінки секретарям нічим вам не зарадять. А от мережа друзів здатна це зробити.

Ви сумніваєтеся, що скромна компанія друзів у вашій вітальні може забезпечити вам знайомство з Робертом Редфордом або топ-менеджером корпорації IBM[43]? Але це так. Математично доведено: якщо зібрати в одній кімнаті будь-яких п’ятнадцятьох чи двадцятьох людей і почати питати, з ким вони знайомі, за п’ять або шість кроків можна побудувати місток особистих контактів із будь-ким – так, саме *будь-ким* – у всій країні. Географія – не перешкода. Можете взяти телефонний довідник будь-якого міста країни – скажімо, Бозмена в штаті Монтана, – обрати ім’я навмання та спитати: «Гаразд, хто знає таку-то людину з Монтани – або когось, хто знайомий із нею?» За п’ять днів вашого листа можуть передати особисто в руки цьому фермерові або власникові крамниці алкогольних напоїв у Бозмені.

І це справді було зроблено[44]!

Не знаю, чи намагався хтось провести подібний експеримент, коли йшлося про більш серйозні перешкоди у вигляді зіркового статусу або високої посади, – чи можливо, наприклад, зібрати в кімнаті п’ятнадцятьох осіб і попросити їх посприяти вашому знайомству з Марлоном Брандо[45] або Джиммі Картером? Двом моїм друзям, які наполегливо йшли до своєї мети, це вдалося – хоча зв’язків у них було не більше, ніж у будь-якої звичайної людини. Агент одного з них так і не зміг продати його захопливий пригодницький роман кінопродюсерам. Тоді, взявши ініціативу у свої руки, автор домігся, щоб цей твір передали особисто Теллі Саваласу[46] та Роберту Де Ніро. Інша моя подруга, журналістка, через мережу друзів домовилася про ексклюзивне телефонне інтерв’ю з Анаїс Нін[47], яка часто нездужала й цуралася людей. Якщо вони це зробили, ви теж зможете!

З огляду на сучасну мобільність та засоби комунікації, у кожного з нас є «зв’язки». Ми просто про це не здогадуємося, тому що ніколи не

підключали їх до джерела «електричного струму» – рішучості на шляху досягнення мети.

Припустімо, я написала сценарій і всіма фібрами душі відчуваю, що якби Марлон Брандо глянув на нього, то зацікавився б. Я не буду витрачати час на з’ясування, хто агент актора, і надсилати йому сценарій – нема дурних! Знаю, чим це закінчиться: мені повернуть конверт, навіть не розкривши його й ніби натякаючи: «За кого ви себе маєте – Вільяма Ґолдмана[48]?» Я піду іншим шляхом – зберу друзів на толоку, але замість того, щоб питати їх, чи знають вони когось у Монтані, я поцікавлюся їхніми знайомствами у світі кіно. Отримавши якісь контакти, я скажу: «Окей, а тепер знайдіть мені, будь ласка, когось, хто знайомий із кимось… хто приятелює з Марлоном Брандо». І, послідовно йдучи цим ланцюжком, рано чи пізно я таки зможу організувати передачу мого сценарію безпосередньо в руки акторові. Звісно, я не намагатимуся зробити це за п’ять днів, а дам собі, мабуть, десь півтора місяця – раптом Брандо зараз відпочиває на своєму тихоокеанському острові.

Я майже впевнена, що немає у світі людини, з якою ви не могли б зв’язатися з допомогою друзів – якою б недосяжною й далекою не здавалася ця видатна особа. Якщо ви все ж таки сумніваєтеся, що ваша мережа знайомств дозволить зробити це достатньо швидко, спробуйте розширити толоку за межі кола своїх друзів. Але спершу я хочу обговорити деякі проблеми, які можуть на вас очікувати, коли ви почнете ділитися ресурсами з членами власного товариства взаємодопомоги.

Техніка безпеки

Здебільшого допомога, яку ви можете отримати від ваших друзів під час толоки, не забере в них багато сил та часу. Але що як ви просите когось про послугу, котра справді порушить плани чи суттєво вплине на життя людини, як-от: допомогти написати вам курсову роботу, скласти заявку на грант, пофарбувати стіни в кав’ярні, яку ви збираєтесь відкрити, чи отримати позику? Або що робити, як, на щастя чи на біду, ви наділені багатьма талантами та вміннями, потрібними вашим друзям, – умієте редагувати, друкувати та ще й маєте хист до теслярства й психотерапії? Як утриматися від спокуси зловживати чиєюсь

готовністю допомогти – і не дати іншим шансу просто використати вас? Чи немає ризику, що толока може вийти з-під контролю і ваші нав'язливі прохання викличуть у друзів справедливе обурення, а у вас, зрештою, почуття провини?

Отримувати й надавати допомогу – це мистецтво. Воно передбачає такт, делікатність і, щонайперше, абсолютну чесність. На щастя, є два простих правила для збереження балансу взаємодопомоги, які дозволять забезпечити всіх підтримкою, не вимагаючи при цьому ні від кого неможливого.

Правило № 1: Принцип взаємності

«Ти – мені, я – тобі» – це старий як світ секрет ефективної співпраці. І в цьому немає нічого ганебного чи корисливого. Ви не допомагаєте другові навмисне для того, щоб він почувався вам зобов'язаним і щоб ви мали право вимагати від нього чогось натомість. Ви робите це, бо вам небайдужі його проблеми, і конкретна, практична підтримка – один із найліпших шляхів сказати про це. Але так само, як усі інші прояви любові та турботи, допомога також має бути більш-менш рівноцінною і взаємною, інакше цей дисбаланс може розхитати вашу дружбу, і тоді обидві сторони почуватимуться незручно.

Система вдячності між друзями – дуже складна, делікатна й цікава структура. Допомагаючи другові, ви ніби отримуєте гарантію того, що він допоможе вам, коли виникне така потреба. Ніхто не веде спеціальних підрахунків – ні в зошиті, ні подумки – але кожен старається підтримувати цю рівновагу. Більшість із нас робить це інстинктивно. Нам відомо, що прості послуги компенсуються насолодою, яку отримує при цьому сама людина, котра їх надає. І навіть у цьому випадку ми часто воліємо пригостити друга обідом на знак подяки. Однак якщо ми просимо про допомогу, яка вимагає серйозних зусиль і витрат часу, то усвідомлюємо, що з нашого «рахунку» слід зняти велику суму, здатну їх покрити. У такій ситуації нас порятує *бартер*.

У нашому з вами розумінні це означає просто запропонувати те, що ви вмієте й любите робити, в обмін на те, чого хтось потребує. «Якщо допоможеш мені з резюме, я посиджу з твоєю дитиною, коли ти підеш

на співбесіду». «Якщо ти змайструєш мені книжкові полиці, я навчу тебе грати на гітарі». Я знаю людей, котрі «обмінювали» вміння професійного друку на групові сеанси психотерапії, написання наукових статей – на безкоштовну медичну допомогу, а навички діловодства – на уроки карате. Більшість таких «ділових угод» спонтанні та приблизні за вартістю наданих послуг. Вони радше базуються на почуттях, ніж на підрахунку витраченого часу та коштів. Зрештою, найбільша цінність тієї роботи, яку хтось виконує для вас, полягає в тому, що ви не можете чи не хочете займатися нею самі. І це питання якості, а не кількості.

Принцип чесного обміну – не просто гарний спосіб заощадити гроші. Це найкращий шлях для збереження почуттів – отримати допомогу, не почуваючись винним, і надати її без образ. Зазвичай близьким друзям навіть не потрібні для цього слова. Але якщо у вас є найменші сумніви, обговоріть це! Скажіть: «Я справді ціную те, що ти для мене робиш, і хочу спитати, чим можу віддячити». Імовірно, ваш друг не скористається цією пропозицією зараз, але знатиме, що має таку можливість, – і це найголовніше.

Однак маю вас застерегти. Існує два типи людей, у яких, здається, відсутнє це інстинктивне відчуття балансу між наданням і отриманням допомоги. Я називаю їх «матусями» та «малюками». Ці терміни не мають жодного стосунку до статі чи віку: є чоловіки-матусі та п’ятдесятирічні «малюки». Можливо, ви впізнаєте когось із своїх знайомих у портретах, які я зараз намалюю, або навіть себе.

«Матусі» завзято беруться за розв’язання всіх проблем. Вони самі починають опікуватися справами купи різних людей, а потім скаржаться: «Бачите оцю сотню дармоїдів, які сидять на моїй шиї? А до мене нікому й діла немає». Вони залишаються сам на сам із цим жахливим тягарем, але нікому не спадає на думку подбати про них, бо *вони ніколи про це не просять.* Вони не вміють цього робити. «Матуся» нізащо не скаже: «Послухай, у мене проблема, можеш допомогти?» Якщо ж ви запитаєте: «Як там у тебе справи?» – такі люди, зціпивши зуби, дадуть класичну для себе відповідь: «Чудово. Прекрасно. У мене все під контролем», – навіть якщо в них усе йде шкереберть. А якщо ви таки запропонуєте їм допомогу, вони образяться й почнуть захищатись, бо у вашій пропозиції вчують лише докір: ніби ви думаєте, що вони самі недостатньо старалися!

На думку «матусь», вони все мають робити самі – і тільки тоді, коли розв’яжуть проблеми інших людей. Не вміючи приймати допомогу, вони так само не здатні відмовити, коли їх просять допомогти. Фактично, вони сприймають будь-яку вашу звичайну скаргу на кшталт «Боже, як же мені довести до пуття ті кляті форми податкової декларації» як поклик обов’язку. Ви незчуєтесь, як вони вже кинуться вирішувати ваші проблеми. Це було б дуже зручно, якби і самим «матусям», і їхній «пастві» не доводилося платити таку високу ціну.

«Матусі» невпинно допомагають, тому що вірять, ніби це єдиний шлях дати й отримати любов. (Невипадково ж, що так багато жінок є «матусями», а більшість «матусь» – це жінки.) Однак перше й найгірше, що може трапитись у такій ситуації, – те, що в усій цій метушні навколо інших «матусі» гублять свої таланти та мрії. А по-друге, це навряд чи можна назвати справжньою любов’ю. Свідомо чи ні, «матусі» ставляться до своїх «усиновлених діток» з образою, а іноді навіть зневажають їх. Це не дружба. Тут явно бракує одного необхідного елемента – поваги.

«Малюки» – протилежність «матусь». Це люди, яким ніби взагалі не знайоме відчуття міри, коли вони про щось просять. Їхня типова фраза: «У мене проблема. Що ти думаєш із цим робити?» «Малюків» зазвичай виховують, наче готують дорогих пуделів для виставки. Десь на задньому плані маячать батьки, які хочуть довести всьому світові свою вправність і тому дбають про свою крихітку так, що дитина зроду нічого не робить самостійно й кроку без них ступити не може. «Малюки» вважають, що для того, аби любити й отримувати любов, треба лише бути милим і безпорадним. Вони знають, як причарувати будь-яку людину й умовити її зробити щось для себе. Звичайно, насамперед на цей гачок потрапляють «матусі».

Ці два типи особистостей – природна здобич одне одного. Вони обидва шахраї. «Малюки» дурять «матусь», і навпаки. Проте ті й ті зазнають невдачі. «Матусі» в глибині душі є покинутими колись «малюками» – сиротами, які не можуть розслабитись і зрозуміти, що життя не має бути таким самотнім і тяжким. «Малюки» – це сердиті, невдоволені дорослі, котрих надурили, позбавивши можливості почуватися здатними на щось і потрібними. Ні «матусі», ні «малюки» не вміють керувати власними ресурсами, щоб досягти своїх цілей, адже перші продовжують нести свій хрест, а другі рано чи пізно почнуть

горлати про допомогу зі свого дитячого манежу.

Ви маєте остерігатися «матусь» і «малюків» під час толоки. Якщо ви зустріли когось із них (або самі ними виявились), то повинні стежити, щоб «матуся» не кинулася допомагати всім у досягненні їхніх цілей, а «малюк» не перетворив усю кімнату на армію власної прислуги. Існує один маленький корисний інструмент, який можна використати в обох цих випадках.

Якщо чарівним словом мозкового штурму було «як?», для толоки це звичайне «ні». Наступне правило техніки безпеки навчить вас відмовляти.

Правило № 2: Право сказати «ні»

Кожна людина під час толоки має дане Богом право сказати «ні», коли вам пропонують допомогу, якої ви не хочете або яка є надмірною, а також відмовитись, коли вас просять про щось таке, чого ви справді не можете виконати.

Наприклад, ви шукаєте юриста, але замість того щоб просто назвати вам ім’я та дати телефонний номер, ваша подруга починає довго й нудно розповідати про те, чому її адвокат Джейн Джонс найкраща, і стає все більш очевидним, що ви образите подругу особисто, якщо юрист вам не сподобається з першого погляду й ви не станете користуватись її послугами. Ви маєте право обирати те, чого *ви* хочете, – а не обов’язок зробити приємність людині, яка зголосилася допомогти. Справжню допомогу пропонують так само нейтрально, як яблуко на дереві. Ви можете зірвати його або залишити – на ваш розсуд. Якщо ви приймаєте пропозицію, чудово. Якщо ні, це не означає, що ви навмисне відмовляєте потенційному помічникові.

Так само, коли хтось гаряче пропонує вам серйозну допомогу, але не хоче жодної компенсації за свої зусилля (найімовірніше, ви маєте справу з типовою «матусею»), вам доведеться шукати хитрі способи подякувати цій людині. «Ні, я *не дозволю* тобі надрукувати триста п’ятдесят сторінок мого рукопису задарма, навіть якщо тобі більше нічим зайнятися», – це одне з найважливіших «ні», які ви повинні вміти казати. У вас є право наполягати на дотриманні принципу взаємності навіть і особливо тоді, коли інша людина відмовляється від подяки. Так

буде краще і для вас, і для самої «матусі», яка має навчитися вище цінувати свій час та вміння.

Ще важливіше, оскільки дуже багато з нас схильні до проявів такого «материнства», негайно й твердо сказати «ні», не відчуваючи жодних докорів сумління, якщо хтось просить про допомогу, яку ви не хочете надати або не маєте для цього часу.

Іноді, наприклад, вам доведеться відмовляти друзям у своїх професійних послугах, коли за умови позитивної відповіді ви ризикуєте або роботою, або дружбою. Якщо ваша посада передбачає оцінювання чиїхось творчих здібностей чи проектів – наприклад, ви режисер на місцевому телеканалі, агент із пошуку талантів або піарник, – вам слід бути дуже обережним, аби не стати безвідмовним джерелом ресурсів для кожного, хто вас знає. Ви маєте залишити за собою право відхиляти матеріал, із яким не зможете працювати, або навіть не розглядати певних пропозицій, якщо відчуваєте, що від вас аж ніяк не очікують лише об’єктивної оцінки.

Також, припустімо, у вас є вміння, котрі ви не воліли б застосовувати. Скажімо, ви дуже добре друкуєте, але це настільки втомлює і так набридає вам, що ви краще помрете, ніж наберете на машинці хоч одне зайве слово. Ні в якому разі не вважайте себе зобов’язаним пропонувати допомогу просто тому, що вона комусь потрібна. Ви не єдина людина у світі, яка вміє друкувати, і ви цілком можете допомогти, порекомендувавши когось іншого, у кого це не викликає такої огиди. Ваша подруга зрозуміє. Зрештою, вона також не хоче сама друкувати цей клятий рукопис!

Якщо друг звертається до вас із проханням позичити грошей, а у вас немає вільних коштів або ви не впевнені, що борг вам повернуть, сказати «ні» – гарна відповідь. У результаті це тільки захистить вашу дружбу.

І нарешті, ніколи й нізащо не забувайте, що *ваш час передусім належить вам і вашій власній меті.* Весело й хвилююче бути задіяним у проектах інших людей – але не за ваш рахунок. Час, який ви можете запропонувати комусь, має бути часом дозвілля, коли ви вже виконали всю роботу, пов’язану з досягненням вашої мети, або зробили все інше, що вам було потрібно або чого хотілося. Джерелом справжніх дарів має бути надлишок ресурсів, і найкращий спосіб не дати вашим власним сховищам вичерпатися – добре дбати про самого себе.

Єдині, хто реагуватиме на вашу відмову з болем та обуренням, – це «малюки». І для того щоб позбутися докорів сумління, ви маєте чітко усвідомити, що відповідь «ні» зазвичай корисна для таких людей. Це змусить їх повернутися до власних ресурсів – особливо якщо замість того, щоб зробити все за них, ви дасте їм ідеї та маршрути, якими вони зможуть рухатися самі. У решті випадків чесне «ні» між друзями – це вияв взаємної поваги. Ви відмовляєте шкодуючи, а вашу відповідь приймають із розумінням. Пошуком шляхів виходу з такої ситуації може стати ще один спільний мозковий штурм.

З іншого боку, ви маєте поважати право друга відмовити вам – і не дозволяйте собі через це боятися спитати. Якщо вам настільки важко просити, що, коли ви наважитеся це зробити, відповідь «ні» вас уб'є, значить, ви дієте неправильно й покладаєте нестерпний тягар на людину, яку просите. Ви маєте *часто* звертатися по допомогу. Просто зробіть ваші прохання максимально *конкретними* та *прямими*, аби друзі знали, що в них є вибір – сказати «так» чи «ні» саме цьому проханню, а не загалом вашим стосункам. Людям подобається, коли до них звертаються, якщо їм відомо, що вони вільні погодитися чи відмовити.

Дотримуючись цих двох правил безпеки, ви можете відкрити для себе магію перетворення дружби на джерело ресурсів для досягнення мети. Це наче головоломка, де треба поєднати крапочки, щоб отримати в результаті певний малюнок: модель спільноти вже є, але ви не бачите її, доки не намалюєте єднальні лінії. Більшості особистих мереж цілком достатньо, аби допомогти заповнити всі пропуски у вашій блок-схемі й почати втілювати мету. Але якщо ви хочете закинути сіть іще ширше з першого ж разу, можна запросити на толоку весь ваш офіс, школу, будинок, мікрорайон або місто, зібравши людей у кімнаті для нарад, церкві чи шкільній актовій залі. Дайте в місцевій газеті чи на радіо оголошення про збори з обміну ресурсами. Розвісьте запрошення всюди, де тільки можна, попросіть усіх ваших друзів привести *їхніх* друзів – чим більше людей у залі, тим більше можливостей, талантів та зв'язків і тим вищим є рівень енергії. На семінарах команд успіху ми починаємо з повної кімнати, у якій збираються сорок-п'ятдесят незнайомців, а в результаті отримуємо блискучу мережу ресурсів.

Коли ви зібрали велику групу людей разом, установіть такі правила:

1. Якомога *конкретніше* формулюйте те, що вам потрібне.

2. *Не* пропонуйте того, чого ви справді не хотіли б або не можете дати чи зробити.

3. Якщо ви можете надати щось, необхідне іншій людині, або використати те, що хтось пропонує, підніміть руку й назвіться. Запишіть імена один одного й зустріньтеся після офіційної частини зборів.

Далі кожна людина стає перед групою, називає своє ім’я й говорить: «Я Еллен Джонсон, гештальт-терапевт, навчалася в Інституті Есален і розпочинаю зараз власні семінари. Мені потрібні клієнти та приміщення. У когось є ідеї?» «Мене звати Джо Джонс. Я скульптор, але заробляю на життя теслярством. Я виготовлю будь-що з дерева за прийнятну ціну. Мені б дуже допомогли зв’язки в художніх галереях, котрі б погодилися виставити мої роботи. Є які-небудь ідеї?» «Я Мері Сміт. Я маю намір вступити на стоматологічний факультет, мені б хотілося поговорити з жінкою, якій це вдалося». «Мене звати Джой Ґрінберґ. Я написала сценарій і хотіла б сама зняти фільм та зіграти в ньому одну з ролей! Мені дуже потрібні поради, будь-які контакти в кінобізнесі й, можливо, фінансова підтримка». І так усі в кімнаті по черзі.

Коли кожен виступить, офіційна частина закінчується і всі вирушають на пошуки людей, чиї імена записали. Під час скромного фуршету учасники обмінюються ідеями, контактами, порадами та телефонними номерами. Така зустріч часто є чудовим способом познайомитися з людьми, а також реалізувати певні цілі. Багато хто буде надалі підтримувати зв’язок, що може стати основою плідної професійної співпраці і/або особистих стосунків. Якщо ви попросите всіх учасників зареєструватися біля входу, можна буде скликати повторні збори за три-шість місяців, аби побачити, що справді відбулося в результаті вашої толоки.

Щойно ви отримаєте список зацікавлених людей, залишається один маленький крок до створення *банку ресурсів*. Це своєрідний проект, який сам по собі може стати захопливою метою для будь-кого, хто цікавиться взаємозв’язками, що підтримують життєздатність певної спільноти. Найпростіший шлях створити банк ресурсів – попросити кожного з вашого списку заповнити велику картку для каталогу, зазначивши в ній своє ім’я та адресу, цілі, конкретні потреби та ресурси, які ця особа може запропонувати. Остання категорія має охоплювати не лише професійні вміння та послуги, але й хобі, інтереси, досвід, усе, що

людина знає чи любить: вільне володіння іспанською, час, коли вона жила в Греції чи на Алясці, знання в галузі кулінарії, балету чи пішого туризму. *Не треба* зазначати вміння, котрими учасник не хоче ділитися. Хто б не взяв на себе відповідальність за створення банку ресурсів, йому дістанеться завдання, над яким слід буде добряче помізкувати, а саме: розробити каталог або систему перехресних посилань.

У командах успіху ми починали з того, що надавали номер кожному імені в списку. Картки розташовувалися в каталозі за порядком номерів, що давало можливість створити окрему класифікацію вмінь та ресурсів за абеткою. Після кожного ресурсу перераховувалися номери карток, у яких цей ресурс був запропонований, як-от:

Автомобілі: 10, 27
Греція: 19
Друкарські вміння: 8, 43, 61
Зв’язки з громадськістю: 15
Іспанська мова: 10, 12, 23, 36
Тварини: 5
Теслярство: 17, 29

Таким чином, коли поштою або телефоном надходило певне прохання («Мені потрібні зв’язки у Фонді Форда», «Я хотів би познайомитися з кимось, хто займається розведенням лабрадорів-ретриверів»), ми просто знаходили картки з відповідними номерами й давали людині імена й телефони. Якщо до нас звертався хтось новий, ми запитували, чи не хоче він або вона приєднатися до нашого банку ресурсів, і якщо відповідь була позитивною, заповнювали ще одну анкету.

Зараз у нас понад дві тисячі учасників, і ми працюємо над комп’ютеризацією мережі. Наша мета – зробити її загальнонаціональною, з географічною системою перехресних посилань, аби ви могли в будь-який час дня чи ночі зателефонувати на безкоштовний номер та отримати ім’я власника розплідника лабрадорів у Чикаґо, або інженера звукозапису в Сіетлі, або когось із Г’юстона, хто розводить рожевих канарок і залюбки пришле вам одну до Різдва, або єдиної жінки-сантехніка в Сакраменто, або людини, котра нещодавно

закінчила якісь нові курси з профорієнтації й може сказати вам: «Вони класні!» або «Не витрачайте на них гроші!» Ми плануємо мати власну систему ресурсів по всій країні.

Форма такої системи може варіюватися залежно від потреб, але її основна ідея – пропонувати допомогу один одному – стара як світ і знову набуває актуальності в наш час.

Розділ 8. Працюємо з часом

Успішно проведена толока має дати вам змогу закінчити блок-схему таким чином, щоб усі головні гілки були розроблені аж до перших кроків. Вам не обов’язково потрібно вписувати кожен крок – їх, вочевидь, буде забагато, аби втиснути всі. Просто закінчіть базову структуру схеми.

Складіть список ваших перших кроків, позначаючи згодом ті справи, які ви вже виконали, та додаючи нові.

Ось, наприклад, як це зробила Дженет:

ПЕРШІ КРОКИ
МЕТА
зателефонувати механікові
видавець приймає книжку
зателефонувати А
зателефонувати друзям
шукати
мережа
отримати мапи

Або Мері:

ПЕРШІ КРОКИ
МЕТА
нотатки
вступити до медичного університету
зібрати відомості про корпорації
зателефонувати Б
готуватися до іспитів

обдзвонити коледжі щодо оглядового
підготовчого курсу

Завдання блок-схеми не в тому, аби позначити кожну найдрібнішу деталь вашого плану. Для цього у вас будуть інші засоби, наприклад записник-щоденник. Блок-схема потрібна, щоб спрямовувати вас, щоб ви завжди знали, на якій *стадії* втілення вашого плану перебуваєте в конкретний момент і чого саме повинні досягти на цьому етапі, аби перейти до наступного.

Блок-схеми такі ж унікальні, як відбитки пальців: однакових просто не буває. Спробуйте намалювати вашу власну на чистому аркуші. Зробивши це, ви перетворили мрію на *структуру*: логічну послідовність дій, спланованих, аби крок за кроком вести вас до мети. Але ця структура ще не почала існувати в реальності. Це ніби архітектурний проект: він набагато конкретніший, ніж просто уявний образ будинку вашої мрії, але це все ще не будинок, а лише план, за яким його слід споруджувати. Щоб перетворити його на дійсність, вам треба почати будівництво. А єдиний спосіб будувати мрію – цеглинка за цеглинкою, дія за дією, день за днем, *у реальному часі*. Отже, наше наступне завдання – *розпланувати вашу блок-схему з точки зору часу*.

Передусім це означає встановити чітку дату досягнення цілі. Наприклад, до 1 січня ви б хотіли втілити свою мету і вважаєте, що можете це зробити. Далі на настінному календарі ви позначите дати для кожного з основних етапів або кроків свого плану, що відповідають колам вашої блок-схеми, – так ви матимете приблизний графік, з яким можна буде звіряти свої досягнення. І нарешті, ви почнете призначати собі маленькі конкретні завдання, які є основою цього процесу, на певні дні у вашому записнику-щоденнику, щоб це допомогло виконувати їх одне за одним.

Перш ніж почати працювати з часом, ви, однак, повинні мати цей час. Якщо ви думаєте, що у вас його немає, існує дуже простий спосіб розв’язати цю проблему. Просто почніть діяти. Помалу займайтеся справами, необхідними для втілення мети, коли і як тільки можете. Це ніби закоханість: час сам знайдеться.

Коли люди скаржаться, що життєві обставини не дозволяють їм повністю присвятити себе улюбленій справі, я відповідаю: «Почніть займатися цим у вільний час і подивіться, що з цього вийде». Еллен,

учителька молодших класів із маленькою зарплатнею, мріяла й майже втратила надію мати власну кінну ферму. Я сказала, що для початку їй варто завести одного коня, про якого вона б піклувалася вдома вечорами та на вихідних. Вона вважала, що коні неймовірно дорогі, тому що на кожен свій день народження в дитинстві просила маму про такий подарунок, а та відповідала: «Ми не можемо собі це дозволити, люба!» Я запропонувала Еллен накреслити план-графік перших кроків на кшталт «піти й дізнатися». На її превелике здивування, вона знайшла чудового коня – спокійного одинадцятирічного гнідого, – заплативши всього 150 доларів! Вона влаштувала йому маленьку стайню на своєму крихітному задньому подвір'ї та заробляла на корм, даючи уроки верхової їзди у вихідні.

Купівля цього коня докорінно змінила життя Еллен та її особистість. Вона була такою життєрадісною й захопленою вчителькою, що слава про неї поширилася по всій території Нью-Джерсі, а попит на її уроки підвищився настільки, що їй знадобився другий кінь – і вона могла вже собі це дозволити. Наступного року вона планує присвятити навчанню верхової їзди весь свій час.

Те саме трапилося з Даяною, яка займається тепер плануванням міст, а розпочинала кар'єру з відвідання зборів об'єднань домовласників вечорами після роботи. Те саме буде й з вами. Якщо ваша мета – заробляти на життя тим, що ви любите, починайте займатися цим просто задля втіхи.

Коли хтось усе ж таки наполягає, що я не розумію їхньої проблеми, що вони справді не мають часу, я кажу: «Спробуйте провести сеанс скарг». Адже твердження «У мене немає часу» може бути проблемою, пов'язаною з емоціями. Це означає, що ви боїтесь і ваша зайнятість – це спосіб залишатися в безпеці. Я навчу вас прийомів боротьби з таким страхом у наступних двох розділах. А поки що можете йти вперед і починати звільняти певні години для справ, необхідних для досягнення мети. Зробити це можна, аналізуючи, як ви проводите час зараз, аби далі чітко визначити ті види діяльності, котрими ви заповнюєте та вбиваєте час і в яких ховаються страх та біль. Я називаю їх *моделями ухиляння*, і саме вони стануть основним джерелом вашого нового часу.

Як ви проводите час зараз: актуальні моделі

Більшість із нас дуже туманно уявляє, як ми справді проводимо час, – і вас може приголомшити те, про що ви дізнаєтесь. Але якщо ви думаєте, що у вас є проблема із часом, я дійсно рекомендую виконати наступну вправу (за умови, що ви її витримаєте), оскільки *те, як ви проводите свої дні, відображує те, як ви проводите своє життя*. Саме тут, у сфері дрібних деталей вашого дня, доведеться щось змінювати, якщо ви хочете, аби змінилося ваше життя. Але перед тим, як ви це робитимете, потрібно пильно й чесно подивитися на ці деталі.

Спробуйте записати, не ухиляючись і не обманюючи, як *ви справді використовували свій час* щодня протягом тижня. Це навіть складніше, ніж відстежити, на що було витрачено кожну копійку, аби зрозуміти, куди зникають гроші, – але це можливо.

Заповніть таблицю:

СПОСОБИ ПРОВЕДЕННЯ ЧАСУ			
	Ранок	**День**	**Вечір**
Понеділок			
Вівторок			
Середа			
Четвер			
П’ятниця			
Субота			
Неділя			

Більшість людей реагують на те, що вони з’ясували, в один із двох способів: 1) «Я й гадки не мав, що марную стільки часу!» або 2) «На моєму надгробку буде написано: „Він (вона) був (була) гарною людиною, яка багатьох обіпрала, нагодувала й зробила щасливими“». Представників першої групи ми назвемо зволікальниками

(прокрастинаторами), а другої – зразковою жінкою / зразковим годувальником.

Зволікальник

Якщо ви з’ясували, що багато вашого часу марнується на моделі ухиляння, не докоряйте собі надто сильно. І насамперед – *не приймайте радикальних рішень щодо змін*. Ви чудово знаєте, що обіцянка «Я ніколи більше не дивитимуся жодних фільмів допізна або не візьму до рук „Космополітен“!» веде прямісінько до «злочинної» вакханалії в тій сфері, де ви клялися чогось не робити. Це запрошення, якому не може опиратися шибеник, що сидить усередині вас. Чи не найгірше та найпотаємніше марнують свій час найсуворіші пуритани, бо вони так багато вимагають від себе, що їхні шибеники постійно бунтують.

Річ у тім, що ви не можете позбутися моделей ухиляння й не повинні цього робити. Вони вам потрібні. Вам просто необхідно час від часу потурати своїм маленьким примхам – подивитися кіно допізна, прочитати бестселер у м’якій обкладинці, випити пива, потеревенити по телефону або просто нічого не робити. Весь фокус у тому, що треба їх розпланувати. Саме так, хоч як абсурдно це звучить: *складіть розклад своїх моделей ухиляння*, аби могли з нетерпінням очікувати на них, замість того щоб дозволяти собі потурати їм коли заманеться.

Якщо ви не є мамою двох дітей, яким менш ніж три роки (у такому випадку вам краще знайти іншу матусю, з якою ви могли б обмінюватися часом), ваша таблиця показала, що принаймні одну-дві годинки на день ви можете поспати або подивитися футбол чи серіал, перечитати ранкові газети, прибрати в шафі або столі, у яких уже прибирали минулого тижня. Імовірно, це відбувається, коли ви самі, у моменти затишшя перед бурею активних дій та вимог, наприклад, під час обідньої перерви на роботі, удень, коли діти ще не прийшли додому, або ввечері, після того як вони лягли спати. Це ідеальна можливість попрацювати над вашою метою – але вам також потрібно трохи поледарювати й розслабитись.

Ось що ви маєте робити. По-перше, оберіть один із цих періодів і позначте його як *час, що належить вам*. (Зверніть увагу: ви не отримуєте його за рахунок когось або чогось – поки що ні. Зараз ви

просто визнаєте офіційний статус і позитивність того, що вже фактично існує.) Спробуйте визначити межі цього періоду, скажімо, з 13:30 до 15:00. Якщо у вас записник-щоденник, у якому є рядки з розподілом за годинами, обведіть цей проміжок червоною лінією і назвіть його *«Мій час»*.

Вам не обов’язково виділяти формальний період кожного дня, якщо тільки ви самі цього не бажаєте. Це може бути один раз, двічі або тричі на тиждень, але постарайтеся визначити той самий час кожного дня чи кожного тижня, наприклад: «З пів на другу до третьої дня по вівторках та четвергах». Варто робити це саме так, тому що ритуал – чудова протиотрута в боротьбі з відкладанням на потім. Установлення чіткого й регулярного часу для певних справ підвищує ймовірність того, що ви їх виконаєте. Це дуже схоже на ситуацію з оплатою рахунків першого числа кожного місяця. Мені здається, що надійність і своєчасність, притаманні вам як абонентові телефонної компанії, повинні не меншою мірою виявлятись у ваших зобов’язаннях щодо самого себе. Якщо забудете оплатити квитанцію, вам просто вимкнуть телефон. Забудете про себе надовго – вимкнете свою душу. Отже, встановіть регулярний проміжок часу, призначений саме для вас. Мені байдуже, наскільки коротким він буде спочатку.

Тепер *розділіть цей період навпіл*. Перша половина – час для того, щоб виконати певні заплановані на тиждень справи в межах роботи над метою: написати один абзац, намалювати кота, сходити до бібліотеки, зробити телефонні дзвінки. Друга половина – виключно для ледарювання. *Пообіцяйте* собі, що після завершення першої половини ви кинете все, над чим працюєте для втілення мети, і почитаєте любовний роман або подивитеся чергову серію «Коломбо», де йтиметься про вбивство з помсти. Я гарантую, що ви зрештою порушите цю обіцянку, але не переймайтеся. Вона має діяти, поки вам потрібна.

Ось так ви отримаєте час для роботи над метою з часу, який до цього «марнували», – ніби золото з багнюки. І початок – це все, що вам потрібне. Щойно ви почнете справді працювати над реалізацією своєї мрії, чимало інших речей, які ви вважали геть необхідними, раптом опиняться на другому, третьому чи восьмому місці. Як хатня робота, наприклад.

Зразкова жінка / зразковий годувальник

У мене є кілька радикальних тверджень щодо хатньої роботи та інших стереотипних обов'язків, пов'язаних із певними ролями. Перше: якщо ви любите готувати, дбати про те, щоб ваш будинок сяяв чистотою, та піклуватися про інших людей (або стригти газони, мити машину чи працювати в саду), робіть це. Насолоджуйтеся й не дозволяйте нікому говорити, що ви повинні займатися чимось більш Важливим та Творчим. Але якщо вам нудно, вас пригнічує *одноманітність*, закінчуйте з цим. Я так і зробила. І з'ясувала, що багато речей, які я вважала надзвичайно важливими, на кшталт чистої підлоги чи повного холодильника, такими не є. Мій друг Джо зробив таке саме відкриття – тільки в іншій ситуації. Він виріс під гнітом чоловічого міфу про зразкового годувальника. Це означало, що обов'язок справжнього чоловіка – отримати надійну високооплачувану роботу та працювати допізна, аби забезпечити дружину й дітей не лише їжею, житлом та одягом, але й швидкісними велосипедами, відпустками у Флориді та комфортабельними трейлерами для подорожей. Чоловіка, котрий би волів проводити довгі вечори вдома, виготовляючи в гаражі ювелірні прикраси, і возив би дітей до кемпінгу в простенькому «фольксвагені», вважали ледарем, який потурає своїм бажанням і уникає відповідальності. Тільки виразка шлунка змусила Джо піти з посади бухгалтера, яку він ненавидів, і почати працювати вдома неповний робочий день, присвячуючи решту часу виготовленню меблів та різьбленню по дереву. На свій превеликий подив, він виявив, що діти почуваються гордими, коли самі заробляють на те, чого їм хочеться, і його дружині значно більше подобається, що він багато часу проводить удома, ніж те, що в них є два автомобілі.

Отже, моя друга обурлива заява щодо хатніх клопотів або будь-якої іншої оплачуваної чи неоплачуваної роботи звучить так:

Якщо вам не подобається цим займатися, *припиніть*.

Ви живете лише раз. *У вас має бути те, чого ви хочете*. Тому складіть список усіх речей, які, на вашу думку, ви маєте робити. Далі викресліть усе, що ви б викреслили, якби вам залишилося жити півроку! І перестаньте займатися цими справами. Може, не все буде ідеальним у вашому будинку. Ваш спосіб життя зазнає цікавих змін. Але ніхто не помре, не захворіє на цингу, ні в кого зуби не випадуть – і ніхто не

викине вас на вулицю за те, що ви не є зразковою жінкою чи зразковим годувальником.

Звичайно, ви повинні дбати про інших. Ви відчуваєте зв’язок із людьми та втіху від того, що захищаєте та плекаєте живі створіння й бачите, як вони зростають. Однак *у вас немає права віддавати все*. Якщо у вас двоє дітей, чоловік або дружина, є три людини, котрих вам потрібно любити. Проте є ще четверта, дуже важлива особа – ви самі. У вашому домі не має бути *ніяких* дітей другого сорту. Якби ви ставилися до себе, наче до улюбленої дитини, ви б знали, як допомогти чоловікові навчитися бути дбайливим та відданим, а дружині – більш самостійною. Ви б допомогли вашим дітям побачити у вас людину, яка любить життя, любить їх і заохочує їх любити себе.

«Егоїстичні» люди люблять усім своїм серцем. Можливо, вони не піклуються про близьких від колиски до могили, але вони роблять дещо краще: наділяють їх даром самоповаги, сили та свободи. Результатом самопожертви є зв’язки провини. Якщо діти дивляться у ваші очі й бачать задоволення, вони щасливі. Якщо ж ви настільки втомлені й сердиті, що вони не радують вас, діти почуваються приблизно так: «Мені начхати на мій різдвяний подарунок чи обід. Чому ти ніколи не усміхаєшся?»

Просто спробуйте виконати цю вправу й запитайте себе, що ви відчували до своїх батьків.

Зобов’язання

Чи відчували ви коли-небудь провину перед кимось зі своїх батьків? А як, на вашу думку, ви б почувалися, якби мама або тато зробили трохи менше для вас і трохи більше для себе?

Ось як відповіли деякі інші люди.

Джон, 32 роки: «Якби моя мама замість того, щоб застеляти всі ліжка й турбуватися про те, чи я пообідав, приходила до мене – коли моє ліжко було незастеленим і всюди був безлад – та захоплено розповідала про вірш, який вона зараз пише, думаю, у мене було б найкраще життя у світі! Мені здається, я б почувався таким радим за неї, таким вільним піти куди завгодно та займатися тим, чим хочу, таким щасливим через те, що маю справжнього друга замість відданої служниці. Мене б не охоплювало почуття суму й провини, а до решти я

б як-небудь пристосувався».

Гаррієт, 45 років: «У моєму житті, мабуть, немає більшого болю, ніж усвідомлення того, що моя мама „через нас“ не стала тим, ким могла б. І найбільшим подарунком для нас було б те, якби вона жила повноцінним, щасливим життям. Адже якби вона це зробила, тоді б мені було легше відкрити в собі повноцінну й щасливу особистість».

Ґрейс, 27 років: «Мій тато був мучеником у нашій родині з чотирма дітьми. Він роками працював на рутинній роботі, аби забезпечити нам гідне життя та відпочинок. Я достеменно не знаю, у що він вірив і що відчував, крім того, що дійсно вважав правильним жити отак – відмовляючи собі в усьому заради інших. Мене ніколи не радував „егоїзм“, який він уможливив для мене, бо мені завжди було соромно. У цієї історії, щоправда, щасливий кінець. Коли ми всі закінчили навчання, тато неймовірно змінився. Він кинув роботу, об’єднав свої заощадження з іншим чоловіком і відкрив ресторан та джазовий клуб! Таке враження, що його надихнули зміни в житті та системі цінностей власних дітей. Я так його люблю! І присягаюся, я б сама заробила собі на коледж, якби тільки він міг бути собою в той час, коли я зростала».

Чи хотіли б *ви* уникнути почуття провини перед своїми батьками?

Чи хотіли б ви вберегти своїх дітей від цього?

Гаразд. Повернімося до планування.

Ваша планувальна стіна

Ми говорили про те, як знайти час для себе. Тепер вам також знадобиться ваш власний простір: одна стіна в кімнаті вашої квартири, будинку або гаража, бажано з письмовим або звичайним столом перед нею. Якщо у вашому помешканні справді бракує місця – у вас спільна спальня з чоловіком чи дружиною, маленька вітальня, кухня і все – купіть простеньку, дешеву ширму, за допомогою якої ви тимчасово зможете відгородитися в одному куточку будь-якої кімнати. На стіні повісьте якийсь стенд або дошку для оголошень.

Це ваша *планувальна стіна*, і на ній ви будете розвішувати схеми з зображенням плану дій *упродовж певного часу* – місяць за місяцем, тиждень за тижнем, день за днем – так само як генерал позначає на мапі загальну стратегію та деталі воєнної операції.

Причина, чому треба розмістити свої плани на видноті замість того,

щоб ховати їх у шухляді чи зошиті, полягає в тому, що ви можете подивитися на них у будь-який час і побачити, на якому етапі перебуваєте зараз – чи випереджаєте встановлений графік, чи відстаєте від нього, що треба виконати *цього тижня*, що слід зробити *завтра*. (І коли треба відкласти роботу й відпочити.) Коли все це у вас перед очима й постійно оновлюється, ви ніколи не заблукаєте і не зможете втекти! Ця стіна буде вашим сумлінням і провідником, гарантією безпеки та начальником. І вашою запланованою відпусткою. Ви цілком можете розважитись, облаштовуючи її.

Можна оббити стіну корковою дошкою та приколоти схеми яскравими кнопками. Можна закріпити їх скотчем, потім знімати й вішати нові щоразу, коли плани змінюються. Або обклеїти всю стіну блискучою плівкою для кухонних полиць і писати на ній маркерами, що стираються. Або використати для цього металеву шафу чи холодильник, прикріплюючи схеми магнітом. Як би ви не облаштували свою стіну, повісьте на ній портрет свого «святого» – людини, яку обрали в розділі 5, щоб вона надихала вас і підбадьорювала. (Можна повісити фото всіх членів вашої уявної родини переможців із розділу 3, якщо вам потрібна велика група підтримки.) Ви можете звітувати цьому уявному другові, якщо у вас немає справжнього, котрий би з нетерпінням чекав, коли ви розповісте про свої успіхи. Основним компонентом вашої планувальної стіни є:

Ваша блок-схема

Вона розміщується в центрі, оскільки це генеральний план, який координує решту елементів. Якщо ви один із тих чудових маніяків, які планують досягти одночасно кількох цілей – балотуватися до міськради та навчитися грати на піаніно, – можете повісити дві (або більше!) блок-схеми, намальовані різними кольорами.

Ліворуч від схеми має бути написане слово «Завтра». Тепер визначте дату досягнення цілі й напишіть її під метою, розташованою праворуч. (Можливо, ви захочете намалювати або вирізати картинку, що символізує вашу мету, – опублікована книжка, елегантно вдягнена жінка-начальниця, яка сидить за столом у своєму кабінеті, будинок у сільській місцевості, кінь у полі – і повісити її в кінці блок-схеми. Деякі

люди кажуть, що це допомагає їм зберігати в пам’яті яскравий образ їхньої мрії.) Ця дата – другий кінець вашого «мосту» дій і те, що робить його міцною спорудою певної довжини з реальним кінцевим пунктом призначення, а не веселкою, другий край якої ховається десь у хмарах.

Звичайно, дата досягнення цілі може бути лише приблизною. Зрештою, наш план поки що не спирається на факти. Щойно ви почнете діяти, може зринути сотня якихось речей, які годі було передбачити, – від несподіваної проблеми, що затримує вас на два місяці, до фантастичної пропозиції щодо роботи, котра дозволяє випередити графік на півроку. Життя – це низка злетів і падінь. Навіть за умови відсутності великих сюрпризів вам майже напевне доведеться уточнювати свою дату просто тому, що ви не знаєте наперед, скільки часу забере виконання певної справи. Наприклад, ви думали, що працюватимете над книжкою зі швидкістю десять сторінок на день, а згодом виявили, що вдається написати лише десять сторінок на тиждень, – або навпаки. Іншими словами, ви можете і, цілком імовірно, будете змінювати цю дату – *але в будь-якому разі дуже важливо її встановити*. Ось чому.

Той, хто коли-небудь одружувався, знає, що призначення дати свідчить про серйозність намірів – це обіцянка, яка робить мету реальною. Тому що вам відомо з власного досвіду: одна річ, коли ви працюєте, знаючи, що у вас немає жодних обмежень у часі, – і зовсім інша, коли є чіткий термін виконання та певні зобов’язання.

Сімнадцятирічний хлопець чекав у черзі, щоб подати документи до коледжу. Він озирнувся й побачив, що прямо за ним стоїть сивий чоловік похилого віку.

Юнак сказав:

– Вибачте, ви… Тобто, не хочу здатися неввічливим, але що ви тут робите?

– Усе гаразд, я подаю документи до коледжу, – відповів старий, усміхаючись.

– Можна я спитаю, скільки вам років? – сказав хлопець.

– Сімдесят чотири.

– Але… хіба ви не розумієте, що вам буде сімдесят вісім, коли ви закінчите коледж?

– Синку, – відповів чоловік, – мені все одно тоді буде сімдесят вісім.

У цьому вся суть. Вам усе одно буде сімдесят вісім. І ви можете зробити тисячу чудових речей упродовж цього часу. Якщо ви візьметеся за них і встигнете. А дедлайн спонукатиме вас до цього.

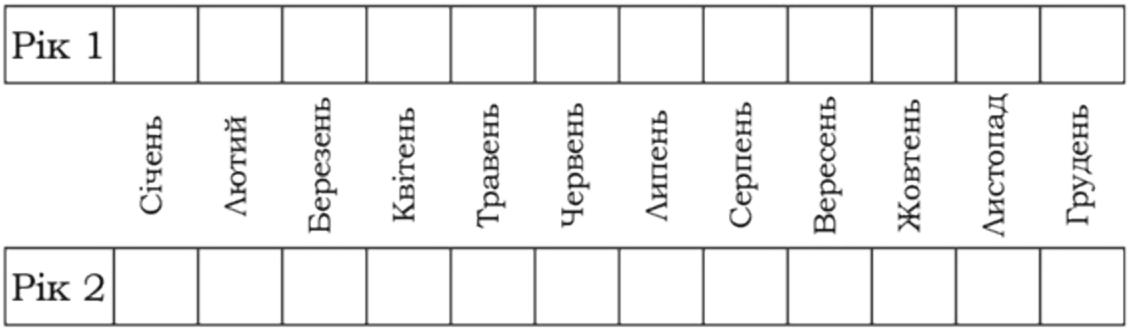
Якщо встановлення дедлайнів ніколи вам раніше не допомагало, це тому, що ви тримали ці дати в голові (або записнику-щоденнику, де ніколи не дивитеся на півроку вперед). *У вашій голові немає часу!* Там ви завжди відчуваєте себе «зараз». Ось чому вам потрібна планувальна стіна. На ній ви бачитимете часові відтинки, накреслені перед вами так само чітко, як «класики» на асфальті, з інструкціями для кожного квадратика – кожного моменту «зараз».

Є лише кілька застережень щодо встановлення дати досягнення мети. Вона не має бути надто близькою, а тому геть нереалістичною. Це брудний прийом стосовно себе, який лише змусить вас почуватися ні на що не здатним. Ви не машина. Ви повинні залишити собі трохи часу для різдвяної й літньої відпустки, для неробства, любові та веселощів. Однак, з іншого боку, не призначайте дату на дуже віддалений термін, аби мати великий запас «про всяк випадок». Вам потрібен певний тиск та нагальність. Ця робота не менш важлива, ніж курсовий проект, який треба здати професорові, чи звіт, що ви готуєте для свого начальника. Вона навіть більш важлива, адже ви виконуєте її для себе. Якщо, попри всі ваші старання, призначена дата таки виявиться «нереалістичною», ви зміните її без жодного відчуття поразки. Але якщо ви дасте собі три роки на написання книжки, то ніколи не дізнаєтеся, що могли б це зробити протягом одного.

Ваш календар мети

Календар мети – це великий аркуш, поділений на квадратики, по одному на кожен місяць, який залишився до втілення вашої мети. Це може бути календар на півроку: або на два роки:

Рік	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень



…або на той термін, який вам потрібний.

Тепер подивіться на основні кроки вашого плану, тобто кола блок-схеми. Зверніть увагу: якщо ваша мета полягає в чомусь на кшталт написання роману, отже, не має чітко визначених етапів, – просто вимагайте від себе стабільного темпу праці, вигадавши певні великі кроки: «Закінчити перший варіант», «Написати сто сторінок» або «П’ять розділів». Вам потрібні ці віхи як для того, щоб регулювати швидкість роботи і не панікувати за два тижні до встановленої дати, так і для того, щоб частіше радувати себе відчуттям певного реального досягнення. Призначте кожному з цих завдань свій термін виконання й запишіть *ці* дедлайни у свій календар мети.

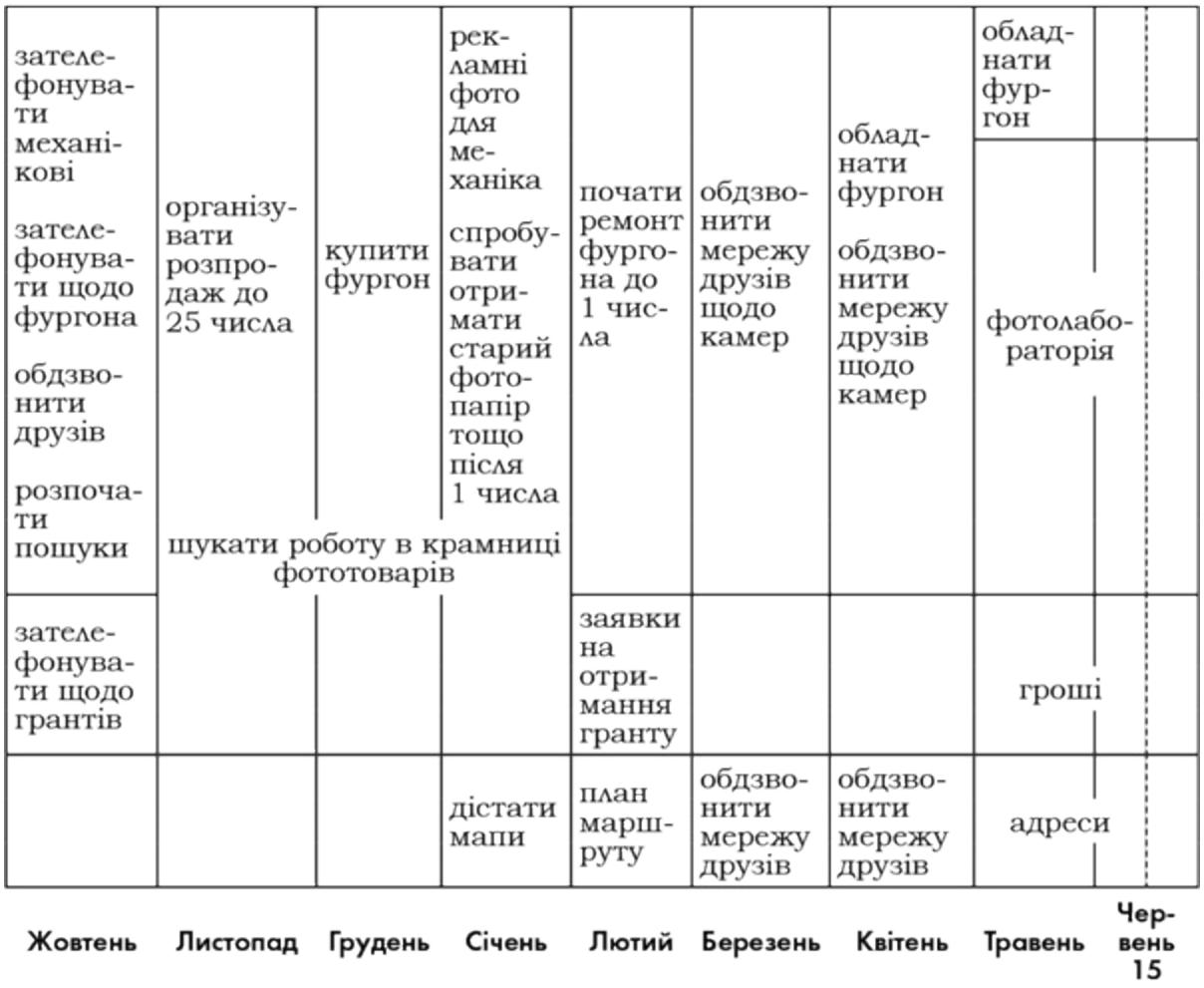
Знов-таки ці дати будуть досить приблизними. Не зважайте. Ви можете змінити будь-яку з них у разі потреби, коли дізнаєтесь, як просуваються справи на практиці, але ці терміни необхідні, аби ви почали й продовжували діяти.

Календар мети визначає часові межі реалізації блок-схеми, даючи вам орієнтовний графік, з яким ви будете звіряти продуктивність праці та ваші досягнення.

Дженет, майбутній фотограф-мандрівниця, справді мала чітку першу ціль: день від’їзду до Аппалачів із повністю обладнаною фотолабораторією на колесах, списком адрес, де б вона могла безкоштовно зупинятися на ночівлю, та грошима, яких було б досить, щоб покрити витрати на подорож. Повернувшись із мандрівки, вона могла намалювати нову блок-схему, яка б окреслила її дії, необхідні, щоб довести книжку до ладу й продати її видавцеві. Отже, Дженет призначила дату від’їзду – 15 червня 1979 року. Вона обрала цей день не лише тому, що це давало їй достатньо часу для підготовки, але й тому, що хотіла подорожувати Аппалачами влітку, коли діти на

канікулах.

Щоб вирушити 15 червня, треба було досягти трьох конкретних цілей, а саме: мати обладнаний транспортний засіб, адреси та гроші. Дженет вирішила, що їй потрібні цілих чотири місяці, аби подбати про старий фургон, який вона збиралася купити, – два з половиною місяці для ремонту та ще півтора для перетворення його на фотолабораторію. Отже, фургон мав потрапити до майстерні не пізніше ніж 1 лютого. Поки він був у ремонті, вона мала б час на пошук – за допомогою мережі друзів – старих фотокамер та адрес людей, які б могли прихистити її під час подорожі, а це, у свою чергу, означало, що їй треба було розробити маршрут уже в лютому. На січень вона запланувала зробити рекламні знімки для автомеханіка в обмін на ремонт. Вона вирішила, що варто буде організувати розпродаж 25 листопада – напередодні Різдва, аби зібрати гроші на купівлю фургона. Також вона подумала, що найкращі шанси отримати роботу в крамниці фототоварів у неї будуть під час передріздвяної метушні і що у великої кількості плівки та фотопаперу термін придатності збігатиме саме 1 січня. Дженет позначила всі ці дати у своєму календарі. Сплутаний клубок різних завдань, окреслених її блок-схемою, тепер був чітко поділений на конкретні проміжки часу, які не накладались один на одного й не перевантажували жоден період. Отже, її календар на дев’ять місяців між початком утілення плану і датою досягнення цілі мав такий вигляд:



Для Мері, яка мріяла вступити до медичного університету, календар мети залежав від розкладу зовнішнього світу. Отже, їй довелося зібрати певну інформацію. Яким є дедлайн для подання документів до медичних вишів кожного року? Коли абітурієнтів повідомляють про рекомендацію до вступу? Коли можна скласти тести MedCATs? Коли починаються заняття на оглядових підготовчих курсах?

Мері почала працювати над своєю метою в березні 1978 року. Їй вистачило кількох дзвінків до найближчих університетів, щоб дізнатись: оглядові курси цього семестру вже давно почалися, тести MedCATS складають у червні та грудні, кінцевий термін подання документів до медичних коледжів – у вересні. Вона зрозуміла, що почне відвідувати курси не раніше ніж наступної осені. Робота не дозволить їй навчатися на денній формі, тому доведеться присвятити підготовці два семестри. Мері не могла подати заяву до медичного вишу раніше ніж восени

1979 року, і це визначило її дату досягнення цілі – вступити до університету восени 1980-го. Її календар мети охоплював два з половиною роки!

Тепер ви бачите, чим відрізняється блок-схема від календаря мети – і якими необхідними є обидві ці речі. Блок-схема визначає *логіку* вашого плану, тоді як календар – це справжній *розклад*, що бере до уваги чинники реального життя, такі як передріздвяна метушня чи літні канікули, дати складання тестів та терміни подання документів, а також ураховує те, скільки часу знадобиться для досягнення певних цілей. Ваша блок-схема розробляє кожну гілку дій до перших кроків, тобто справ, котрі ви можете почати виконувати вже завтра. Календар мети показує, за яку з них ви *маєте* взятися завтра.

Коли ви закінчите календар, у вас буде план, що ґрунтується на реальному часі. Ви визначили ваші *перші кроки* – чітко окреслені, короткострокові завдання з досить обмеженим терміном виконання. Тепер ви можете зосередитися на них і поки що забути про решту справ, які вам треба буде зробити. Усе це зафіксовано на папері; це тут, перед очима, це реальність, що нікуди не зникне. Вам не слід намагатися тримати всю структуру в голові. У будь-який час, коли вам треба перевірити, чи дотримуєтеся ви графіка, варто лише подивитися на наступний дедлайн на календарі. І в будь-який момент, коли вам треба буде нагадати собі, чому ви зараз робите те, що робите, ви можете просто глянути на свою блок-схему й побачити, як саме маленька справа сьогоднішнього дня допомагає втіленню вашого плану в цілому.

Складаємо розклад перших кроків

Зараз у вас є список перших кроків, потрібних, щоб почати рухатися будь-якою гілкою вашого шляху до мети: це місця, які слід відвідати; люди, з якими ви маєте зустрітися; номери, за якими треба зателефонувати; інформація, яку необхідно знайти. Календар мети визначає, котрі з цих кроків є нагальними пріоритетами, а котрі можуть зачекати. Тепер слід розмістити список цих пріоритетних завдань на планувальній стіні, а далі почати складати графік їх поступового виконання – цього тижня, наступного тощо.

Ми будемо складати графік на один тиждень. Деякі з кроків, які ви

робитимете, можуть виявитися марними, і вам доведеться вигадувати замість них нові. (Наприклад, Дженет могла зателефонувати власникові зламаного фургона і з'ясувати, що він уже його продав. Тоді б їй треба було починати шукати інший автомобіль: розпитувати друзів, читати й самій давати оголошення в газеті або розвішувати на стовпах чи деінде.) А інший крок може стати джек-потом і перемістити вас на наступний етап вашого плану, зробивши непотрібними п'ять інших справ. (Скажімо, менеджерові крамниці фототоварів, який не міг запропонувати Дженет роботу, так сподобався її план, що він зголосився дати їй чимало старої плівки та фотопаперу.) Як тільки ви почнете діяти, кожен тиждень приноситиме щось геть нове й несподіване.

Розклад на тиждень

Ви складатимете новий графік на тиждень кожного недільного вечора під час вашої особистої «наради» з планування (дивіться про неї далі). Використовуйте для цього тижневий календар із графами для щоденних справ або повісьте на планувальну стіну блокнот і просто відривайте сторінку з розписаними на тиждень завданнями, коли він закінчується.

Скільки кроків із вашого генерального плану ви можете призначити на конкретний тиждень, залежить, звичайно, від того, скільки часу ви зможете виділити для роботи над метою. Дженет працювала повний день, але готова була присвятити цьому більшість перерв, по одній годині ввечері двічі на тиждень та весь післяобідній час по неділях. Ось її список перших кроків:

1. Зателефонувати Недові з офісу Сьюзен щодо фургона.
2. Зателефонувати братові Еббі стосовно ремонту фургона.
3. Обдзвонити друзів, аби домовитися про зустріч щодо організації розпродажу.
4. Зателефонувати Тоні А., щоб порадитися стосовно отримання гранту.
5. Пошукати в «Жовтих сторінках» адреси крамниць

фототоварів недалеко від мого офісу.

6. Почати шукати роботу в крамниці фототоварів.
7. Зателефонувати Еббі, аби відзвітувати.

Вочевидь, після розмови з Тоні стосовно грантів, перегляду «Жовтих сторінок» та зустрічі щодо організації розпродажу в неї з’явиться ще купа *наступних* кроків, які слід буде додати до її головного списку в неділю ввечері й почати планувати свій наступний тиждень.

Натомість у Мері був іще більш щільний графік обов’язків, проте лиш один нагальний перший крок на наступні чотири місяці – повторювати старі конспекти. Ваш план на тиждень може виглядати так само, як розклад Мері, якщо ваше завдання – повільно, але неухильно рухатися до субмети на кшталт вивчення певного бізнесу чи теми або ваша ціль – написання книжки. (Якщо ваше життя таке ж насичене, як у Мері, вам також захочеться запланувати час для відпочинку, аби нагадувати собі, що вам це потрібне і ви на це заслуговуєте.)

Наступний крок дуже легкий і водночас важливий. Ви переносите

інформацію з вашого настінного тижневого календаря в записник-щоденник. *Це крок, який справді забезпечує виконання справ.*

Записник-щоденник

Цей записник – частина вашого планувального оснащення, яка завжди разом із вами, щоб нагадувати, що ви маєте зробити в обідню пору сьогодні та о 15:00 завтра. Багато хто з нас уже використовує такі записники-щоденники, які не дають забути про бізнес-ланч, візит до стоматолога, дні народження та соціальні зобов'язання. Якщо ви цього не робите, я рекомендую почати зараз – і ви побачите, що цей маленький календар так само незамінний, як годинник на руці. Якщо ж ви вже користуєтеся ним, то знаєте, що записування якоїсь справи до нього справді гарантує, що ви її виконаєте. Виконаєте тому, що ви її *запланували й занотували*. Це не предмет вибору, не те, що ви можете зробити чи не зробити залежно від того, чи згадаєте, чи захочете і яка буде погода. Це те, що ви домовилися виконати в чітко призначений час. У цьому випадку ви уклали контракт із самим собою – найважливішою людиною у вашому житті й водночас єдиною особою, щодо якої ви ніколи не виявляли такої простої поваги, як щодо свого лікаря чи коханого. Але як тільки ви занотуєте цей крок до мети у свій записник-щоденник, він стає таким же реальним, як і запис до стоматолога. І якщо тільки не буде страшної хуртовини, так само як у випадку з записом до лікаря, ваш настрій не матиме значення – коли прийде час, ви обов'язково виконаєте завдання.

Це та чудова річ, яку називають *структурою*. Вона має власну інерцію, котра буде змушувати вас рухатися разом із нею далі, попри всі ваші злети та падіння. Ви не повинні ставитися до цих планів так само серйозно й формально, як військові. Вони є просто засобом допомогти вам отримати те, чого ви хочете, – і вони це зроблять. Навіть якщо ви іноді пропустите заплановану справу, у вас буде набагато більше виконаних, котрими б ви точно знехтували, якби не призначили їх на конкретні дати у своєму календарі. (Якщо у вас немає структури, ви можете просто поховати всю ідею першого ж разу, коли розчарувалися чи злякались.) Виконуючи ці маленькі справи, ви будете реально просуватися шляхом до мети.

Кожен телефонний дзвінок, який ви робите, кожна прочитана стаття, кожен відвіданий офіс чи музей додає нову ланку до вашого ланцюжка дій. Багато які з цих кроків настільки малі, що вам не потрібна для них ані «впевненість у собі», ані «самоповага». Однак при цьому вони підвищують самооцінку завдяки накопиченню невеликих досягнень – і саме так має бути. Наприкінці кожного дня ви можете занотовувати все, що зробили, у щоденнику дій та почуттів, який почали вести в розділі 5. Наприкінці кожного тижня можна подивитися розклад, щоб з'ясувати, скільки справ ви дійсно виконали. (Чи все вам вдалося, чи ні, неважливо: головне, що це дало вам досвід роботи над метою.) Далі ви можете звірити ваші досягнення з календарем мети й побачити, наскільки просунулися вперед. Якщо ви рухаєтеся швидше, ніж очікували, змініть свої дедлайни на ближчі дати. Якщо відстаєте від графіка, активізуйтеся: плануйте два кроки на день замість одного або працюйте над метою не лише щонеділі, а й щосуботи – або визнайте, що ваші терміни нереалістичні, і дайте собі більше часу.

Інформація на вашій планувальній стіні буде часто змінюватися. Вам можуть зовсім несподівано запропонувати роботу; ви можете закохатися й вирушити в круїз на Багами на два місяці; ви можете взагалі вирішити змінити мету. Тоді ви приберете геть попередні схеми й розпочнете все заново. Не виключено, що ви захочете намалювати нову блок-схему, перебуваючи на півдорозі, коли з'ясуються деталі пізніших етапів. Рекомендації, які я даю вам зараз, не є непорушними правилами – це низка порад, які допоможуть вам будувати великі плани з маленьких, рівномірних дій, *не випускаючи з уваги ані деталей, ані ідеї в цілому*. Ось яку думку висловила щодо цього 36-річна Ґлорія, у якої виник складний та амбітний план заснувати навчально-виробничий центр текстильного дизайну:

«Мій план здається таким великим, і я нервую через це. Проте мене змушує почуватися впевненою одна річ – моя планувальна стіна. Навіть якщо переді мною відкриваються перспективи, які лякають своєю невідомістю, тепер я спокійна, бо знаю, як працювати з усіма цими різноманітними схемами. Моя робота пов'язана з візуальним сприйняттям, і мені справді легше, коли я можу бачити всі свої плани в такій наочній формі».

З точки зору деталей та цілого є ще два важливі компоненти, які дуже зручно мати під рукою на своїй планувальній стіні. Вони

окреслюють усю перспективу часу, від вашого наступного кроку аж до далекого обрію, і нагадують: щоб якнайефективніше використати ваше перебування на Землі, ви маєте мислити і великими категоріями, і дрібними.

Наступні п’ять років

Наприкінці розділу «Пошуки мети», коли ми виконували вправу «П’ять життів», я запропонувала вам подумати про масштабніший життєвий план, який би охоплював усі ваші мрії та цілі. Тепер настала черга визначити реальні часові межі цього плану. Звісно, ви ніяк не можете знати, чим справді будете займатися – або чого прагнутимете – через п’ять років. Але з усіх чинників, які впливатимуть на ваше життя протягом цих років – випадок і кохання, втрати й удача, здоров’я, економіка та історія – ваші бажання й воля, ваше власне зростання мають бути одними з найсильніших. І вони можуть бути такими. Власне, саме про це – уся моя книжка.

Ось, наприклад, як бачить свої наступні п’ять років моя подруга, письменниця Джулія:

1980	1981	1982	1983	1984
писати	писати	жити в Мексиці вивчати іспанську мову	заміський будинок народити дитину	навчатися гри на скрипці

Приблизний план наступних п’яти років, розміщений на планувальній стіні, виконує дві функції. Він є ще одним додатковим стимулом, який спонукає вас дотримуватися встановлених термінів, адже нагадує про всі ті пригоди, які чекають на вас. Якщо ви стабільно рухаєтеся вперед до своєї нинішньої мети, майбутні мрії також почнуть здаватися більш реальними й можливими. Ваші досягнення зростатимуть разом із розширенням цілей, за які ви беретеся, коли ви на власному досвіді переконаєтеся, що справді можете будувати свою

долю власними руками.

Наступний крок

Як і ваш графік на тиждень, цей план найзручніше писати в блокноті, повісивши його на планувальній стіні. Ви зможете відривати верхній аркуш кожного дня й заповнювати наступну сторінку, спираючись на інформацію з розкладу, складеного на тиждень.

Мабуть, вам здається зайвим писати знову те, що ви збираєтеся зробити сьогодні ввечері чи завтра, коли ви вже занотували всі свої плани день за днем на стіні та в записнику-щоденнику. Однак це може бути надзвичайно корисним, і я поясню чому. Насамперед, це дозволить вам зосередитися лише на тому, що ви маєте зробити наступного дня. Ви можете сконцентруватися на одній цій дії та впевнитися, що готові до неї. Якщо вам треба зателефонувати комусь завтра під час обідньої перерви, ви маєте перевірити, чи записаний потрібний номер у записнику-щоденнику. Можливо, ви захочете продумати те, що будете говорити, або навіть зробите якісь нотатки для себе. Якщо наближається співбесіда, непогано було б її прорепетирувати й дібрати одяг, аби не збиратися поспіхом уранці. Про підготовку я детальніше розповім у наступному розділі. Це один із найкращих засобів проти хвилювань.

По-друге, аркуш із планом дій на сьогоднішній вечір та завтрашній день – це потужне нагадування про те, що діяти потрібно *зараз.* Дії відбуваються в теперішньому часі або не відбуваються взагалі. І найбільш значущий елемент усього вашого плану – це не та важлива зустріч наступного тижня і навіть не ваша мета, а те, чим ви займатиметеся *завтра*. Ваша мета настільки ж реальна, наскільки реальним є цей крок! Упораєтеся з ним якнайкраще – і це буде суттєва справа для мети. Не зробите його – і найбільший талант чи найбагатша

у світі уява не зрушать вас із мертвої точки.

З одного боку, ця тактика заспокоює. Ви забуваєте про свої перебільшені фантазії, пов’язані зі славою, та страхи поразки, котрі, наче янголи й демони, збираються навколо великої мети, і зосереджуєте всю творчу енергію на одній телефонній розмові чи одній сторінці прози, яку збираєтеся писати. З іншого боку, цей перший дзвінок або чистий аркуш у друкарській машинці може лякати вас більше, ніж будь-яке ваше найжахливіше страхіття.

Тому що це реальність.

Що ви збираєтесь робити завтра для втілення вашої мети?

Саме тут починається справжній страх – і веселощі.

Частина IV
Засвоєння вмінь та навичок (II): Тремтіти, але йти вперед

Розділ 9. Як упоратись зі страхом і перемогти: перша допомога

До цього моменту все, чим ви займалися, – за винятком хіба що організації толоки – було на папері. Якщо ви не дуже нервували, це тому, що не робили ще нічого небезпечного.

Структура, створена вами на планувальній стіні, привела вас прямо до порога дії, забравши при цьому більшість ваших колишніх відмовок на кшталт того, що ви не знаєте, з чого почати, або не вірите, що взагалі зможете цього досягти (ваша блок-схема чітко показує, як ви цього досягнете), або збираєтеся зайнятись цим колись у майбутньому. Отже, наявність структури робить значно ймовірнішою можливість, що ви візьметеся до справи. Але структура не здатна змусити вас діяти в момент, коли ви зустрінетеся з тим, що дон Хуан із книги Карлоса Кастанеди назвав «першим ворогом» – *страхом*.

Страх уражає вас тоді, коли ви так захопилися, будуючи сходи й видираючись ними вгору, що забули про десятиметрову висоту і трамплін на вершечку. Аж тут раптом ви вже балансуєте на краю цієї хиткої дошки, намагаючись утриматися кінчиками пальців, а з гучномовця лунає: «Увага! Ви готові?» Прожектор засліплює вас, гуркочуть барабани, а вам хочеться вигукнути: «Зачекайте хвилинку! Я думав, ми просто розважаємось! Я не знав, що мені справді доведеться *стрибати!*»

Можливо, це не трапиться з вами в перший день, коли ви почнете працювати над метою, адже багато кроків є такими маленькими й простими, ніби ви спускаєтеся сходами до неглибокої частини басейну. Немає нічого особливо загрозливого в тому, щоб піти до бібліотеки чи газетного кіоску. Але ви продовжуєте робити ці маленькі кроки і невдовзі таки опинитеся на краю трампліна десятиметрової вишки. Це може бути співбесіда щодо роботи, або прослуховування в театрі, або

перший день занять, або день, коли ви закінчите своє приємне й безпечне вивчення матеріалів і почнете писати. Однак що б це не було, у ньому обов’язково буде елемент *невідомості* (ви ніколи раніше цього не робили), серйозності *вкладень* (на карту поставлено і ваші мрії, й уявлення про себе) та відповідного *ризику* (ви можете постраждати, усе зіпсувати, пошитися в дурні, з’ясувати, що ви недостатньо вправні).

Найсмішніше те, що ви можете знати, а можете й ні, коли натрапите на свого першого ворога. Фізичні симптоми страху ні з чим не сплутаєш: у вас крижані руки, тремтять коліна, ви червонієте, затинаєтеся, вас нудить, а серце калатає так, ніби намагається кудись утекти. Відвертість тіла спрощує завдання, хоч інколи може викликати збентеження. Але розум більш потайний. Він вважає, що страх принижує його гідність, тому намагатиметься рятувати свою репутацію, переконуючи вас, що ви зовсім не налякані – просто раптом згадали, що у вас є десь інша нагальна справа. Оскільки важливо знати, що ви зіткнулися саме зі страхом, я покажу вам його найпоширеніші маски, аби ви могли миттєво його розпізнати.

Упізнайте свого ворога

Якщо у вас коли-небудь виникали подібні думки, відчуття або ви мали такий досвід, коли намагалися зробити чи отримати те, чого хочете, – значить, ви мали справу зі страхом. Позначте у списку ті пункти, які вам знайомі, тому що ви дуже скоро з ни ми знову зустрінетеся.

☐ Непереборне бажання поспати: ви несподівано так утомились.

☐ Непереборне бажання поїсти: ви раптом почуваєтесь голодним як вовк.

☐ Непереборне бажання підійти до полиці з розважальними книжками, бо вам неодмінно й просто *зараз* треба прочитати «Ніжну лють кохання» або останній детектив із серії про Тревіса Макджі.

☐ Заспокійлива думка: «У мене ще купа часу. Це може зачекати до завтра».

☐ Раптове потьмарення: до цього у вас був фонтан ідей та планів, а зараз ви наче сільський дурник.

☐ Несподіваний вибух ідей та планів стосовно вісімнадцяти інших мрій, які б ви хотіли втілити спершу. («Боже, я ніколи не була в Європі… Я цілком можу розпочати свій бізнес, коли повернуся звідти».)

☐ Раптова втрата інтересу до вашої мети: вона зачаровувала вас у теорії, але на практиці виявилася нудною і зовсім не призначеною для вас. (Зверніть увагу: прихований страх спробує надурити вас і змусити змінити мету, коли на обрії з'являться перші труднощі. Саме через це так багато з нас починали, але швидко кидали купу різних занять – а не тому, що ми «дилетанти», які не можуть визначитися.)

☐ Несподіване переконання, що ви не маєте тих якостей, котрі потрібні для досягнення певної мети. («Що взагалі змусило мене вважати, ніби я достатньо наполегливий, щоб працювати в торгівлі? Я насправді дуже скромний та сором'язливий».)

Коли страх уражає – відкрито чи під однією зі своїх масок, – що може завадити вам сказати: «Я передумала. Я ще не готова»? Що може зупинити вас, коли ви захочете розірвати всі ваші схеми, запхати їх у кошик для сміття, жбурнути ногою кудись у куток цю книжку й вирішити, що всі оті ігри з метою – лише забавка для власного самолюбства і ви краще натомість станете буддійським ченцем або завагітнієте?

Я покажу, що не дозволить страхові зупинити вас. *Усе в цьому розділі.* Адже я таки вірю, що покинути мрію й ніколи не дізнатися, на що ви здатні, – це в біса висока ціна за ваш спокій. У вас є право отримати бажане та бути тим, ким ви можете стати, – а це іноді означає, що ви маєте право *діяти*, навіть коли кожен нерв у вашому тілі волає: «Зупинись!» Секрет полягає в тому, щоб перетворити «першого ворога» на компаньйона, порадника та друга.

Страх – це природний супутник творчої діяльності. Є тільки один шлях уникнути страху – це жити без надії, змін та зростання. Хочете знати, що таке справжня впевненість у собі? Просто згадайте свої відчуття, коли ви робите щось, що вже робили багато разів і можете впоратися з цим із заплющеними очима, як-от зав'язувати шнурки на черевиках. Це і є впевненість у собі, це лише вміння, доведене до автоматизму, дія, виконувати яку навіть нудно. Ви пам'ятаєте, як

уперше самі зав’язували шнурки? Ви не почувалися тоді впевнено. Ви нервували, хвилювались і діяли нерішуче. Але ви оволоділи цим умінням і почали рухатися до важливіших речей, де вам знову бракувало впевненості, – таких як арифметика, танці чи керування автомобілем. Це гра, у яку ми граємо. Це закон людського зростання. Чи хотіли б ви більше нічого не робити у своєму житті, крім зав’язування шнурків, аби тільки ніколи знову не хвилюватися?

По-іншому не вийде. Коли ви починаєте рухатись, ви нервуєте. Кожного разу, коли ви пробуєте щось нове, беретеся за те, що справді вимагає напруження ваших можливостей, одним словом, за щось вартісне, – ви будете відчувати невпевненість і сумніви, так само як виклик та радісне збудження. Це здорові відчуття, які називають *страхом сцени*, і я хочу розкрити вам секрет, відомий усім успішним людям: як жити з цим страхом і любити його. Це гарний друг, який дасть вам знати, що ви на правильному шляху і що ваша справа гідна вас. Упоратися з ним легко, і як тільки ви оволодієте певними простими способами й почнете їх застосовувати, він перетвориться на чисте й радісне хвилювання.

Однак для багатьох із нас страх сцени ускладнюється іншим видом страху, що є глибшим і часто робить нас недієздатними. Я називаю його *страхом виживання*.

Він найбільш поширений серед «переможців першого покоління» – людей, чиї родини не знали, як підготувати їх до дій. Ті, кого він не вражає, – рідкісні щасливчики, котрі мали велику підтримку і котрим показували, *як* робляться певні справи, тому вони почали рано здобувати цей досвід. Для них невідомість – це… просто невідомість. За дверима може бути прекрасна дівчина, а може – злий тигр, але вони готові до будь-якого варіанта. Вони вже мали справу з обома. Вони знають, що в екстремальній ситуації можуть покликати на допомогу. Вони відчинять ці двері не абсолютно спокійно – не без прискореного серцебиття, – але таки відчинять, не сумнівайтесь. У них є відчуття безпеки, потрібне людині для ризику та пригод.

Проте для тих із нас, хто не мав такої емоційної та практичної підтримки, невідомість – це територія на мапі, де причаїлися дракони. Коли ми не знаємо, чого очікувати, то чекаємо найгіршого. Якщо вам здається, що помилка чи невдача буде настільки руйнівною, що ви навіть не насмілюєтеся спробувати щось зробити, – це страх виживання.

Вас охоплює така ж безпорадність, якщо ви вимагаєте від себе чогось такого, що виходить далеко за межі ваших умінь та досвіду, як-от написати велику епопею американського життя першого ж разу, як візьметеся за перо. Якщо ви вважаєте, що кохана людина образиться, зненавидить вас або подасть на розлучення, коли ви почнете втілювати свою мрію, це також страх виживання.

Весь цей страх перебільшений. Його підживлює наш дитячий погляд на світ, який багатьом із нас не допомогли перерости. Одна помилка – це не кінець вашого існування. Кожен видатний письменник, бізнесмен, лікар чи будь-хто інший починав свій шлях як недосвідчений новачок.

І дуже рідко чоловік дійсно розлучиться, якщо його дружина пише картину замість того, аби прасувати йому сорочки. Ваш *розум* це знає. А *почуття* – ні. Найкращі ліки від таких почуттів – це дорослий досвід: слід іти вперед, продовжувати щось робити та з'ясувати, що насправді нічого такого жахливого, зрештою, не станеться – *але саме набуттю цього досвіду заважає страх*. Так ми потрапляємо в зачароване коло, схоже на ситуацію з роботою: «Не можу бути впевненим у собі, не маючи досвіду; не можу отримати досвід, бо не впевнений у собі».

Як відрізнити страх сцени від страху виживання? Для того щоб упоратися з першим, достатньо трохи підбадьорювань та сеансу важких часів. Однак страх виживання значно сильніший. Ви не можете просто блефувати, хоробро йдучи йому назустріч, – і для цього є вагома причина. Яким би він був не перебільшеним, цей страх є певним знаком чи посланням. Він намагається сказати, що перед тим, як дозволити собі зважитися на ризик та пригоди, вам потрібно щось зробити чи здобути. Це може бути практична підготовка чи емоційна підтримка, дозвіл на зниження надто високих вимог або право на помилку. Це послання буде різним для різних людей. Але що б не було вам потрібне, якщо ви цього не отримаєте й намагатиметеся крокувати далі, ви справді можете постраждати. І ваше тіло знає про це.

Отже, єдиний спосіб розірвати зачароване коло такого страху – *це поважати його і брати до уваги*. Якщо ви розшифруєте сигнал виживання та подбаєте про свої потреби, усе, що залишиться, – це страх сцени, а з ним упоратися значно легше.

Сигнал виживання № 1: Підготуйтеся

Припустімо, вам треба зробити щось, чого ви раніше ніколи не робили, – щось пов’язане з презентацією або рекламуванням себе самого, наприклад: піти на співбесіду, попросити про підвищення зарплати або рознести зразки вітальних листівок, виготовлених власноруч, по крамницях подарунків. Ви боїтеся. Страх змушує вас почуватися ще більш невправним, думати, що вам відбере мову в найвідповідальніший момент або ви можете спіткнутися на рівному місці. Зазвичай у такому випадку ви намагаєтесь боротися зі страхом: або збираєте волю в кулак, або стараєтеся розслабитись, глибоко дихаючи. Це не дуже добре спрацьовує, тому що цим тактикам бракує одного важливого елемента: ви ніколи раніше цього не робили, і *ви не знаєте, як це робити*.

У такій ситуації сумніви є не ознакою слабкості, а цінним застереженням. Вони говорять вам, що ви збираєтеся стрибнути з десятиметрової вишки, не взявши навіть одного уроку пірнання, а це дурість! Найгіршим у позитивному мисленні є те, що воно намагається знехтувати цим природним сигналом і випхнути вас на арену боротьби, маючи з озброєння лише сліпу необґрунтовану впевненість. Це може завдати вам такого болю, що ви вже ніколи не спробуєте знову. Позитивні налаштування – кепська заміна розумінню того, що ви робите. Якби я сказала вам: «Ви чудові, вам це до снаги!» – і послала вас на ринг проти Мухаммеда Алі, мене можна було звинувачувати в убивстві. Найменше, що я могла б зробити, аби позбавити вас сумнівів, – це порадити уроки боксу.

Сигнал виживання в такому випадку – це нагальна потреба в *підготовці: інформації, інструктажі та репетиції.* Ви не маєте приходити в цей світ, знаючи все, – хоча деякі чоловіки та більшість жінок вважають саме так. Якщо ви чогось не знаєте, просто скажіть собі: «Мені краще це з’ясувати». Не думайте: «Зі мною щось не так, і якщо я спитаю, всі про це дізнаються».

Інформація та інструктаж

Саме тут ви справді можете використати свою мережу друзів. Якщо вам треба зробити складний телефонний дзвінок, презентацію товару або наближається співбесіда, знайдіть когось, хто мав подібний досвід,

і спитайте: «Що мені слід казати? Як поводитися? Що вдягти?» Нехай вам підкажуть, що варто говорити. Запишіть ці слова та фрази. Якщо хочете, можете використати їх як маленький сценарій для репетиції або шпаргалку для телефонного дзвінка.

Ще одна річ, яку слід знати, – це питання, які вам можуть поставити й на які треба бути готовим відповісти. Якщо власникові крамниці подарунків сподобаються ваші вітальні листівки і він запитає: «Гроші авансом чи після реалізації? Які знижки для роздрібних покупців?» – ви ж не хочете стояти там, розгублено відкриваючи й закриваючи рота. Це непрофесійно та змушує почуватися жахливо. Знов-таки, аби уникнути подібної ситуації, по допомогу можна звернутися до тих, хто вже має такий досвід. Якщо у вас призначено співбесіду в певній компанії, буде корисно дізнатися якомога більше про неї заздалегідь: які в неї пріоритети та цілі, людину з якими здібностями та рисами характеру вони шукають, навіть про те, які питання вони зазвичай ставлять під час співбесід! Почитайте про цю компанію. Поговоріть із кимось, хто там працює. Ви краще відчуватимете, що маєте запропонувати роботодавцю в контексті конкретних потреб, а також вразите людину, котра проводить співбесіду, своєю ініціативністю та інтересом.

Репетиція

Можливо, ідея справжньої репетиції телефонного дзвінка або співбесіди здасться вам дурною, проте це один із найкращих способів заспокоїтись, якщо ви нервуєте. Знання, поспіхом сформовані у вашій голові, скоріше покинуть вас під тиском страху сцени, ніж знання, запрограмовані в поведінці й доведені майже до автоматизму. Актори знають про це. Вони не просто запам’ятовують слова й виходять на сцену в день прем’єри. Вони репетирують.

Чудово, якщо вам є перед ким репетирувати – кимось, хто грає другу роль, подає репліки й допомагає «виліпити» форму вашого виступу. Дуже корисно просто стати й говорити перед кимось – вашим чоловіком, дружиною, дитиною чи другом. (У наступному розділі я розповім, як залучити їх до такої допомоги.) Однак є також іще два дуже цікаві типи репетицій, які ви можете проводити самі, у своїй уяві.

Супер-Я / Супердурень

Знайома ситуація, коли ви іноді лежите вдома у своєму затишному ліжку, уявляючи ідеальну бесіду або суперечку, в якій ви неймовірно дотепні, абсолютно спокійні й говорите тільки правильні речі? Або, навпаки, в агонії страху сцени малюєте в уяві картину повної катастрофи? Обидві ці фантазії мають своє призначення. Це інстинктивні спроби *підготуватися.* Ось як вони можуть допомогти.

Хоч би з чим ви збиралися мати справу, сядьте в зручне крісло, заплющте очі, розслабтесь і уявіть, як би ви це зробили, якби були ідеальні – діяли бездоганно, наче людина, котрою ви хотіли б бути, котру ви бачили тільки в кіно та власних мріях… і котрої не існує в природі.

Тепер змініть сцену. Заплющте очі, напружтеся та уявіть найгіршу катастрофу, яка може вас спіткати. Ви заходите до офісу, усміхаючись та простягаючи руку для привітання, перечіпаєтесь через килим і падаєте. Ви затинаєтесь. Редактор журналу, гортаючи сторінки вашого оповідання про смерть собаки, починає сміятися. Ви забуваєте власне ім’я. Будь-що. Просто нехай це буде повний провал – найгірший конфуз, який ви можете уявити.

Тепер розплющте очі.

Ця вправа принесе вам величезне полегшення від усвідомлення того, що *у вас не перший і не другий випадок.* Супер-Я не існує, це правда, але Супердурень – також фікція. Оскільки ви в принципі не можете бути досконалим (і ніхто не може), навіщо мучити себе, намагаючись таким стати, або картати себе за те, що у вас це не виходить? З іншого боку, хоч як сильно ви напартачите, все одно ніколи не «досягнете» рівня Супердурня. Отже, припиніть хвилюватися щодо цього. Ви дослідили крайні можливості й переконалися, що реальність десь посередині. Але фантазія про Супер-Я здатна вас чогось навчити. Цей взірець може стати джерелом справді вишуканих ідей, жестів або фраз. Їхній сценарій продиктувала ваша уява – отже, якщо ви їх використаєте, це не буде плагіатом!

Граємо роль протилежної сторони

Підготуватися до співбесіди або зустрічі можна також сівши за стіл та уявивши себе в ролі людини, з котрою ви маєте зустрітись і котра дивиться, як *ви* заходите до кімнати. Ви вже мали подібний досвід у розділі 3, коли робили вправу «Побачити себе очима інших». Тоді ви записували все гарне, що могла б сказати про вас інша людина. Цього разу, однак, ви будете виконувати роль потенційного роботодавця, кредитора, власника крамниці або клієнта – когось, чиїм бажанням, потребам і очікуванням ви маєте відповідати, якщо хочете, щоб зустріч була вдалою. Корисно в такому випадку запитати себе: «Що може зацікавити цю людину в працівникові, можливості інвестування коштів або товарі? Її більше вразить консервативний, повсякденний чи приголомшливо оригінальний стиль? Які питання вона може поставити? Який я матиму вигляд у її очах? Чи не виникне невідповідності між її очікуваннями і тим, як я себе презентую? Якщо так, у чому полягає ця невідповідність і як я можу це виправити?»

Я не погоджуюся з людьми, котрі вважають, що можна «переготуватися». Я справді не думаю, що така ймовірність узагалі існує. Поки ви пам’ятаєте, що реальна ситуація відрізняється від ваших вправ і в основі своїй є непередбачуваною, підготовка може принести тільки користь. Під час справжньої зустрічі буде досить несподіваних моментів, так що додавати їх не варто! Підготовка не зцілює від страху сцени, але дозволяє вам почуватися значно впевненіше, ніж тоді, коли ви маєте діяти в невідомій ситуації експромтом. І як тільки ви отримали певний досвід, вам не треба буде так ретельно готуватися, тому що досвід уже буде вашою підготовкою.

Сигнал виживання № 2: Знизьте власні стандарти – для початку

Це милосердне послання намагається достукатися до вас, коли ви заклякли з пензлем у руках, або ваші пальці зупинилися в кількох сантиметрах від клавіатури, або ви розкрили рота, щоб почати пропонувати страховку першому клієнтові. Хоч як добре ви підготовані до свого першого дня на новій роботі або першої сторінки роману, нотатки до якого робили впродовж кількох місяців, це різні речі. Це *реальність*. Ви ніколи цим раніше не займались, і якщо з першого ж разу будете очікувати від себе вправності людини, котра робила це вже тисячу разів, у вас проблема. Ви взагалі не зможете з цим упоратись.

Існує багато причин для пояснення такого передчасного перфекціонізму. Можливо, перед вами ставили надмірні вимоги в дитинстві. Або, як у моєму випадку, вам могли говорити, що ви дивовижний геній, здатний робити будь-що у світі, але ніколи не пояснювали *як*. Або, можливо, ви зростали в «родині глядачів»: серед людей, які вважають видатні досягнення результатом дій якихось вищих створінь, що не вимагають жодних зусиль. Члени такої родини не бачать тривалого, складного процесу розвитку, який передує певним здобуткам. Будь-яка з цих ситуацій може створити принизливу прірву між тим, чого ви *могли б* досягти у своїй фантазії, і тим, що *можете* реально зробити.

Ваше уявлення про те, на що ви здатні, не обов'язково хибне. Проблема в тому, що ваші уявлення та амбіції випереджають наявні вміння та досвід. Аби дати останнім шанс наздогнати мрію, треба дозволити собі робити те, для чого у вас ніколи не було можливості в дитинстві: *почати з самого початку*. Я знаю, що досить смішно бути дорослим початківцем у нашому розвиненому суспільстві, яке вимагає ранніх досягнень, але це може виявитися вдячною справою. Світ ставиться до новачків так само поблажливо, як до дітей дошкільного віку. Їх суттєво підтримують і хвалять, їм дозволяють гратися.

Перші професійні кроки: зізнайтесь, аби все не зіпсувати

46-річна Бернадетт блискуче закінчила курси агентів з нерухомості, але настав перший день роботи, і треба було працювати з першим клієнтом. Чоловік поставив їй звичайне питання щодо відсоткових ставок іпотеки, і Бернадетт знала, що вона має миттєво дати відповідь. Однак від хвилювання в неї все вилетіло з голови. Минали секунди, і вона розуміла: ще трохи, і чоловік усвідомить, що вона зовсім не компетентний ріелтор, а шахрайка, яка лише прокидається професіоналом. Вона втратить цю угоду. Але зрештою їй треба було щось відповідати, тому жінка визнала: «Це мій перший день на роботі. Мені шкода, але я маю подивитися свої нотатки».

Клієнт сказав: «О, ви лише починаєте працювати в цьому бізнесі? Чудово! Мені треба познайомити вас зі своєю дружиною. Зараз, коли наші діти підростають, вона цікавиться, чи їй не пізно ще освоїти якусь

професію».

Із власного досвіду вам відомо: коли гід, таксист або бібліотекар вовтузяться, зволікають і роблять помилки, це дратує – доки він чи вона не скажуть: «Це мій перший день. Я новачок у цій справі». Ваше роздратування тоді одразу перетворюється на співчуття й цікавість! Якщо ви самі опиняєтесь у подібній ситуації, найгірше – це вдавати, що ви досвідчений і впевнений. Напруга, пов’язана з цією грою, зробить вас удвічі незграбнішим та схильним до помилок. Зізнання в тому, що ви початківець, навпаки, миттєво створює теплу, невимушену, безпечну атмосферу, у якій ви – хоч як це парадоксально – починаєте діяти ефективніше. Навіть студентів-медиків, які під час першої практики бояться завдати комусь болю, неправильно зробивши укол, часто заспокоюють і втішають самі пацієнти! Ви недовго будете новачком. Від вас очікуватимуть більшого вже за тиждень або місяць. Але до того часу ви будете готові.

Перші творчі кроки: починаємо з невправності

Коли ви починаєте перший творчий проект або вивчення певного мистецтва чи ремесла, я хочу, щоб ви знизили стандарти аж до нуля. Саме так. Ви не повинні діяти бездоганно із самого початку. Отже, дозвольте собі радісно й спокійно очікувати *поганих* результатів.

43-річний Метью хотів знову зайнятися малюванням після двадцяти років перерви, але знаходив купу виправдань для того, аби цього не робити. Найбільше йому заважав страх, що в нього нічого не вийде. Тоді я дала йому перше завдання – піти додому та зробити поганий малюнок кота, чайника – будь-чого, аби тільки результат був *поганим*. Він мав створювати принаймні один жахливий малюнок кожного вечора протягом тижня. Суть полягала в тому, щоб його руки почали рухатися, позбувшись страху, який паралізував його дії: він боявся, що не зможе продемонструвати належну вправність. І це спрацювало. Метью проглянув свою першу купку «поганих» малюнків зі здивуванням та задоволенням. Звичайно, вони зовсім не були такими вже поганими.

Елейн, тридцятирічна вчителька англійської, не хотіла присвятити викладанню все своє життя. Вона потай мріяла стати успішною

авторкою детективів, у чому боялася зізнатись, тому що ніколи не могла просунутися далі першої сторінки. Розв’язанням її проблеми стало цілком безпечне завдання писати десять *поганих* сторінок на тиждень, працюючи вранці перед роботою в школі. Зараз Елейн уже має 150 сторінок своєї першої книжки, і їй так подобається розгортати далі заплутаний сюжет, що вона забула про хвилювання стосовно того, чи гарно в неї виходить. Коли детектив буде закінчено, можливо, Елейн його відредагує й видасть, здобувши визнання та гроші, а може, вирішить покласти в шухляду й написати нову книжку, використовуючи все, чого вона навчилася під час роботи над першою. Але тепер вона дієва письменниця, а не просто мрійниця, і її талант набуває досвіду, потрібного для зростання.

Перші кроки повинні бути малими й посильними, пам’ятаєте? Це те, що забезпечує можливість їх реалізації. Однак завдання «стати гарним художником» чи «автором бестселера» – це аж ніяк не малий крок, який можна легко зробити. Це головна мета. Якщо ви хочете колинебудь її досягти, дослухайтеся до моєї поради: нехай вашим першим кроком стане щось на кшталт «однієї *поганої* сторінки на день» або «однієї плівки *поганих* фотографій на тиждень». Ви підвищите стандарти пізніше – коли у вас буде досить досвіду їм відповідати. Тим часом пам’ятайте урок Супердурня: ваш найгірший результат не може бути настільки ж поганим, як ви собі уявляли. І, можливо, вам стане в пригоді життєрадісна порада Роберта Таунсенда: «Усе, що варто робити, варто робити погано».

Принцип поступового ризику

Розвиток таланту або здібності – це наче виховання дитини. Коли ви починаєте, вам слід дозволити робити будь-які помилки. Ніхто не повинен вас критикувати – і насамперед уникати цього мусите ви самі. Зі зростанням вашої компетентності ви маєте оволодівати спочатку простими вміннями, далі поступово – складнішими. Аудиторія, якій ви будете демонструвати свої досягнення, з часом повинна ставати ширшою та вимогливішою. Кожного разу ви маєте зустрічати нові виклики й вимоги, аби ваші вміння трохи розширювались, але ніколи не можна одразу вирушати до безнадійно високих вершин. Гарний базовий

принцип ваших дій: «Ваша мета завжди має на один крок випереджати ваші можливості». Плануючи свій шлях, ви маєте керуватися цим принципом поступового ризику.

Самотність – найбезпечніша сфера. Ви не хочете там застрягнути, але це місце, де можна розпочати рух, якщо погляди інших людей змушують вас почуватися незатишно, бо вони оцінюють ваші дії. Роберт, журналіст нового покоління, розвинув свій унікальний стиль, коли вів щоденники, яких ніхто ніколи не бачив. Метью нікому не мав показувати свої перші «погані» малюнки. Коли ніхто не спостерігає за вами, ви можете грати вільно, і ця свобода руху є вирішальною для розкриття та розвитку природних граней вашого таланту. Час для вправ та дисципліни настане пізніше.

Якщо ви не прагнете до творчої мети лише для власного задоволення, наступним кроком має стати призначення дати, коли ви наважитеся показати комусь свою роботу. Нехай це буде ваша родина або близький друг – люди, які не є експертами в обраній сфері. На цьому етапі гри вам потрібна не професійна критична оцінка, а любов і схвалення. Вам треба відчути світ як місце, де вас раді вітати. Ваша родина та друзі вважатимуть, що ви неймовірні, і їхня похвала та пропозиції допоможуть вам усвідомити, що творче зростання на очах інших людей – цілком безпечна річ. Тільки тоді ви готові будете сприйняти думку більш неупередженої та вимогливої аудиторії.

Після того як кілька тижнів Метью показував свої малюнки друзям, він захотів почати навчання, але його все одно брали дрижаки від однієї думки, що доведеться працювати в атмосфері змагання з іншими студентами. Він згадав, що знає художницю, яка давала приватні уроки вдома, тому домовився з нею про заняття. Уже за місяць її поради та заохочення дозволили йому записатися на курси малювання в маленькій художній школі. За кілька місяців він доріс до вивчення живопису в одній із провідних мистецьких шкіл.

Метью треба було впоратися зі страхом виявитися недостатньо вправним, при цьому він вивчав живопис для власного задоволення! Ось якими тиранами можуть бути наші внутрішні критики. А що робити, коли ваша мета вимагає відповідності не лише внутрішнім, але й зовнішнім стандартам, як у випадку з Андреа, котра хотіла стати відомим фотографом? Її початкова ціль – «опублікувати одну або декілька фотографій знаменитостей у солідному загальнонаціональному

виданні». Одну зі своїх проблем вона сформулювала так: «Боюсь, я недостатньо вправна». Оскільки у творчій упевненості в собі немає нічого таємничого і вона зазвичай зводиться до практики й поступового схвалення оточенням, ви можете влаштувати для неї мозковий штурм, як для будь-якої іншої стратегічної проблеми. Саме так зробила Андреа.

«Проблема: Я не можу, бо в мене немає *X*, де *X* – упевненість у своїй вправності. У цьому випадку питання № 1: „Як мені отримати це без *X*?“ – звучить так: „Як я можу досягти мети без упевненості, що я достатньо вправна?“ Це неможливо. Якщо в мене не буде хоча б трохи впевненості в моїх здібностях, я знаю, що ніколи не насмілюся навіть зустрітися з редактором журналу. Я не хочу стати посміховиськом. Отже, мені краще спробувати попрацювати над питанням № 2: „Гаразд, як я можу отримати *X?* Як я зрозумію, що вже достатньо вправна, аби показати свою роботу редакторам?“»

Зверніть увагу, що це питання на кшталт «Як я дізнаюся, що стала кінозіркою?» Воно просто вимагає *цілі* – чітко визначеної дії або події. Якби Андреа чекала, поки вона почуватиметься достатньо вправною, то ніколи б не наблизилася до дверей кабінету редактора, тому що такий вид упевненості в собі зникає, наче міраж, у муках страху сцени. Отже, що зробила Андреа – вона вирішила довіритися *зовнішньому схваленню* своїх здібностей, навіть якщо буде досі налякана: «Я знатиму, що достатньо вправна, коли це підтвердить професійний фотограф, якого я поважаю».

Тепер Андреа могла запитати в себе: «Як я зрозумію, що достатньо вправна, аби показати свою роботу професійному фотографові?» Вона встановила адекватний, але чіткий ліміт тривалості «безпечної» практики, яку могла собі дозволити: «Через три місяці фотографування та демонстрації результатів своїм друзям». Після цього вона могла попросити мережу своїх друзів познайомити її з фотографом, що дозволило б пройти «тест» у більш неформальній атмосфері та зробити його менш лячним.

Річ, однак, у тім, що, які б ви не були підготовлені, *кожного разу, коли будете підніматися на новий щабель або мати справу з більш вимогливою аудиторією, ви знову боятиметеся* – наче людина, яка цілком призвичаїлася до метрового трампліна, але якій стає млосно, коли вона вперше має стрибнути з трьох метрів. Якщо правда те, що неможливо «переготуватися», так само правдивим є твердження, що ви

ніколи не будете повністю готові. Ось чому ви мали встановити чіткі дати для кожного кроку у вашому плані. Настає момент, коли ви повинні діяти, готові ви до цього чи ні.

Я іноді думаю, що найбільша і єдина різниця між чоловіками і жінками полягає в тому, що коли хлопець чогось боїться, йому все одно доводиться це робити, аби з нього не глузували, тоді як дівчатам дозволено злякатися та зійти з дистанції без ризику особливої ганьби – інколи за це ще й можуть похвалити. Несміливість вважається ознакою «жіночності». Звичайно, такий підхід нині змінюється. Але це одна з причин, чому так багато з нас, дорослих жінок, втратили шанс, який міг би дозволити нам вирватися з в'язниці бездіяльності, фантазій та страху.

Я хочу, щоб ви навчились рухатися вперед, незважаючи на страх. Адже зупинитися через те, що ви злякались, – єдине, що може вас дійсно вбити. *Це те, що є* справжнім *провалом*. Озирніться на своє життя, і, думаю, ви побачите: відмовки та втечі коштували вам значно більше, ніж найгірші помилки. Коли ви падали, то принаймні з'ясовували, що земля тверда, а ви не зроблені зі скла. Однак коли все кидали, не отримували ніякого знання й досвіду.

Припустімо, ви подбали про сигнали виживання № 1 і № 2. (Є ще третій потужний тип страху виживання – страх самотності, про який ми поговоримо окремо, оскільки ви не можете впоратися з ним самі.) Усе, що лишається, – останній бар'єр, а саме страх сцени. Вам треба впоратись із ним один раз, і ви почуватиметесь упевнено й безпечно. Наступні чотири поради допоможуть вам це зробити.

Повторення важких часів: бійтеся на здоров'я

Якщо ви налякані перед тим, як зробити важливий крок, не боріться з цим страхом. Дозвольте собі боятися. Це природна реакція вашого організму на щось нове й непевне, і її мета – налаштувати вас на пік готовності, а не паралізувати ваші дії. На останнє здатний лише страх такого страху, а не сам страх.

Важкі часи – це день або година перед тим, як ви почнете діяти. Це момент, коли з'являються всі очевидні фізичні симптоми страху. Здається, у вас от-от почнеться серцевий напад або ви не встигнете добігти до туалету. Але насправді ви просто перебуваєте в очікуванні: енергія готовності набирає обертів, але не знаходить виходу. Тому дайте

ій цей вихід. Рухайтеся. Крокуйте кімнатою, стукайте кулаком у стіну, рвіть папір на дрібні клаптики, тремтіть, танцюйте. Галасуйте. Стогніть, скаржтеся, бурчіть, лайтеся, кричіть і плачте. Я ніколи не розуміла, чому нас учили, що ми маємо поводитись, як «справжні дорослі», за таких обставин. Обійдемося зараз без цього. Якщо ви збираєтеся робити складні та дійсно лячні дорослі речі, які підходять саме вам, цього достатньо. Вам не треба при цьому ще й поводитись, як дорослий. У вас є право діяти, як маленька дитина, – до того моменту, коли ви зайдете в ті заповітні двері або голос на іншому кінці дроту скаже: «Алло?»

Авжеж, ви не можете дозволити собі розклеїтися «на сцені». Поганий настрій у бою – це розкіш для невдах. Тому розкисайте заздалегідь – і потім! Закатайте істерику за лаштунками перед виходом на сцену – це додасть енергії. Коли ж опинитесь у світлі рампи, поводьтеся професійно. Коли вистава скінчиться, можете дозволити собі втратити контроль. Це буде своєрідна нагорода – полегшення, якого можна прагнути й чекати під час виступу. Мінімізуйте героїзм. Прибережіть його для ситуації, де він справді необхідний, – моменту безпосередніх дій.

Терапія дій

Коли настане час і ваша рука торкнеться ручки дверей або ви гойдатиметеся на краю трампліна десятиметрової вишки, дотримуйтесь одного простого правила:

РОБІТЬ ЩОСЬ ПРАВИЛЬНО АБО НЕПРАВИЛЬНО, АЛЕ РОБІТЬ.

Міцно заплющте очі і стрибайте. Бо тоді трапиться диво. Ваша увага переміститься з вас самого, вашого хвилювання та уявної некомпетентності на першочергове завдання цієї миті.

Проблема із суперечкою «сумніви в собі проти впевненості у власних силах» полягає в тому, що ви постійно думаєте про себе. Можливо, ви помітили, що в час, коли почуваєтеся чудово, дуже мало про себе думаєте. Ви наче тло свідомості, а не об’єкт на передньому плані. Ви зосереджуєте увагу на собі тільки коли вам погано. Тоді, звичайно, ви нічого іншого не бачите. Важко позбутися тривоги: «Що зі

мною *не так?* Чому я пригнічений / наляканий?»

Інсайт-терапія[49] серйозно ставиться до цих питань і шукає відповідей у вашому минулому. Це захопливий процес, який допомагає вам почуватися краще, але не обов'язково стимулює діяти. Натомість «терапія дій» говорить: «Ви людина – ось і все, що з вами не так. Ви сповнені змішаних почуттів та нерозв'язаних конфліктів. Що це означає? А те, що у вас є завдання, яке треба виконувати. До роботи!» Найсмішніше, що в ту мить, як ви переключите увагу з нерозв'язної проблеми всередині себе на проблему, яку можна розв'язати і яка перебуває прямо перед вами, ви відчуєте приплив енергії та полегшення. Згодом усвідомлення того, чого ви досягли за одну годину, матиме кращий лікувальний ефект, ніж десять годин самоаналізу.

Не бійтеся помилок

«Так, але що як я зроблю жахливу помилку? Що як я зазнаю невдачі?»

Ну й що з того? Що в цьому такого страшного?

Багато дорослих людей уважають, що один провал, невдача чи помилка є ознакою повної поразки та власної нікчемності. Але подивіться на дитину, яка вчиться ходити! Їй доведеться впасти мінімум сто разів, доки вона оволодіє цим мистецтвом, й інстинктивно вона про це знає. Погляньте, що робить будь-який однорічний малюк, коли падає. Спочатку плаче – не стільки від болю, скільки від нетерпіння та гніву. Далі повзе до ніжки найближчого стільця, піднімається, тримаючись ручками, і пробує знову. Якби ця дитина здалась, один раз упавши, вона б ніколи не навчилася ходити. І це прекрасний зразок для будь-якого навчання.

Ви ніколи не навчитесь, не досягнете й не створите нічого вартісного, якщо не дозволите собі робити помилки. Усі успішні люди знають про це. Скажіть особі, котра досягла значних вершин у будь-якій сфері: «Я провалився. Хочу все кинути», – і вона відповість на це: «Ви збожеволіли?!» Герман Мелвілл, автор «Мобі Діка», пішов іще далі, стверджуючи: «Той, хто ніколи не зазнавав у чомусь невдачі… не може стати великим. Невдача – це справжнє випробування для величі». А ось уривок зі статті про альпініста Рояла Роббінса в журналі «Квест»:

> «Мабуть, тривожно думати, що Роббінс, один із найвидатніших альпіністів сьогодення, може не втриматись і впасти – зрештою, якщо *він* може впасти, що тоді вже говорити про нас? Але причина такого падіння не має нічого спільного з браком здібностей. Роббінс падає, коли намагається зробити щось на межі власних можливостей, а сама його природа вимагає постійно розширювати ці межі. Він очікує падіння й готовий до нього»[50].

Між провалом і підготовкою існує дивний і втішний зв’язок. Поширеною є думка про те, ніби, докладаючи максимальних зусиль для досягнення певної мети, ви можете зламатися в разі невдачі. Тому безпечніше не ризикувати всім. Це зовсім неправильно, усе геть навпаки. Якщо ви підготувалися до будь-яких форс-мажорів, але у вас усе одно нічого не вийшло, ви не будете почуватися так кепсько. Ви просто скажете: «Чорт! Я тричі молодець, бо дійсно старався», – і будете рухатися далі. *Якщо викластися на всі сто, вам ніколи не будете справді погано*. Можливо, ви розчаруєтесь, але не звинувачуватимете себе. Однак якщо ви не діяли з максимальною віддачею, то почуватиметеся жахливо. Адже ви ніколи не знатимете напевне, чи могли б зробити це краще, зате розумітимете, що могли зробити більше. Програєте ви чи переможете, стовідсоткові зусилля позбавлять вас мук сумління щодо своєї вправності та наполегливості.

Нагороджуйте себе

Я не вірю в банальну фразу, що «чеснота – це сама по собі нагорода». Як на мене, нагородою за чесноту має бути принаймні шоколадне морозиво або краще – круїз на Багами. Чеснота – це таки важка праця, частенько пов’язана з незручностями. Так, результати втішають самі по собі – і суттєво. Але задоволення від досягнення – надто складна, доросла й непевна нагорода, яку ви можете пообіцяти наляканій дитині всередині вас. Їй потрібно з нетерпінням очікувати на щось простіше, надійніше й солодше, як-от льодяник на паличці після уколу. І можу побитися об заклад, ви ніколи не відмовлялися після цього від льодяника зі словами «Ні, дякую», тому що полегшення й гордості було досить! Ви брали всі ласощі, які могли отримати. І досі

маєте це робити. Чим більше ви собі даєте, тим меншою буде нестача вітамінів у вашому організмі.

Існує не один, а два різновиди нагород, які повинні стати обов’язковим елементом вашої програми успіху.

Перший – це нагорода, яку ви заслужили. Ви маєте очікувати на неї в процесі роботи над якимось складним завданням і смакувати її потім. Це може бути велика порція вашої улюбленої страви або улюблена «модель ухиляння» – старий вестерн із Джоном Вейном, велика родинна сага в м’якій обкладинці, дорогий міжміський дзвінок. Ви можете помріяти про те, як лежите на пляжі найпрекраснішого острова в Карибському морі, або про життя, яке чекає на вас, коли ви досягнете мети. Це може бути день за містом, масаж із гарячою олією, нова пара сережок, ота вудочка для риболовлі або репродукція картини Пікассо, про яку ви так давно мріяли. Дозвольте собі маленьке марнотратство за маленькі кроки, велике – за великі та розгуляйтеся на всю губу, коли досягнете мети: цілий новий гардероб, або набір ключок для гольфу, або казкова відпустка. Такий вид нагороди робить ваш шлях приємним, а не спартанським і переконує, що вам не треба постійно йти вперед, до успіху, лише зціпивши зуби.

Другий вид нагород – це те, що ви повинні часто давати собі просто тому, що ви – це ви, і ви цього варті. Таким бонусом може стати будь-що: приготування для себе вишуканої страви, гаряча ванна, у якій можна довгенько поніжитись, купівля нової спортивної куртки, джазової платівки чи квитка до театру. Цей вид нагороди так само важливий для здоров’я вашого духу, як фізичні вправи – для здоров’я тіла. Ви маєте ставитися до себе як до людини вищого ґатунку незалежно від того, що ви зробили чи не зробили.

Ніколи не карайте себе за те, що пропустили один чи навіть десять кроків вашого плану, позбавленням цих маленьких привілеїв. Коли ви пригнічені, вони необхідні вам найбільше. Вони нагадують, що ви маєте повне право бути на цій Землі та насолоджуватися цим просто тому, що живете. Ви потребуєте задоволення й заслуговуєте на нього за будь-яких обставин. Коли ви чогось досягли, то отримуєте додаткову порцію за те, що були готові зазнати дискомфорту, пов’язаного з ризиком та змінами.

Отже, підсумуємо шість пунктів моєї програми, що повинна допомогти вам упоратися зі страхом:

1. *Сигнал виживання № 1:* ПІДГОТУЙТЕСЯ. Зберіть інформацію, поради, інструкції та прорепетируйте свої дії.

2. *Сигнал виживання № 2:* ЗНИЗЬТЕ ВЛАСНІ СТАНДАРТИ – ДЛЯ ПОЧАТКУ. Розпочинайте в безпечній сфері й поступово рухайтеся вперед.

3. БІЙТЕСЯ. Використовуйте сеанси важких часів, аби позбутися страху та напруги до і після складного кроку.

4. ТЕРАПІЯ ДІЙ. Зосередьте свою увагу на конкретних діях, а не на собі.

5. НЕ БІЙТЕСЯ ПОМИЛОК. Вони завдають вам значно меншої шкоди, ніж відмова діяти через страх їх зробити.

6. НАГОРОДЖУЙТЕ СЕБЕ. Ставтеся до себе з турботою в будь-який час і особливо радуйте себе, коли виконали якесь важке завдання.

Сигнал виживання № 3

Тепер, однак, нам доведеться поговорити про третій страх виживання та сигнал, який він дає. Я маю на увазі страх, що успіх може принести холод і самотність, – підсвідоме відчуття, що ви залишите позаду друзів і коханих або вони злитимуться на вас за те, що ви виявились «егоїстичними» і поставили на перше місце свої мрії та плани. «На вершині самотньо» – це поширене кліше, яке є настільки потужним, що здатне налякати багатьох жінок і чоловіків та змусити їх відмовитися від підкорення найвищих вершин. Але правильніше навіть сказати, що самотніше буде *зовні* – за межами затишного, хоча й надто тісного гнізда очікувань інших людей. Коли ви починаєте рухатись, змінюючи статус-кво, то не можете не сколихнути всіх навколо. А це той момент, коли вам найбільше потрібна їхня підтримка.

Для того щоб ризикувати, вам необхідна набагато більша емоційна впевненість, ніж тоді, коли ви залишаєтеся в безпечних, передбачуваних межах звички. Шлях до мети передбачає не лише сумніви, зміни та невідомість, але й нове та лячне відчуття, що вас бачать. Ви більше не ховаєтеся за непомітною маскою, яка привертає мало уваги й очікувань та не викликає заздрості. Ви прямо заявляєте про своє справжнє «я», даючи обіцянки, яких треба буде дотримуватись, і зчиняєте гамір, якого неможливо не помітити. А це здається небезпечним. Однак якщо поряд із вами є хоч одна позитивно

налаштована людина, котра говорить: «Твоя ідея чудова. І ти чудовий. Не зупиняйся. Я з тобою», – ви відчуваєте тепло дружнього плеча, на яке можна спертися.

Я не знаю, чи проводилися якісь статистичні дослідження, але мені здається, що переважна більшість успішних чоловіків отримують таку підтримку від своїх дружин (а також додаткові порції від секретарок та інколи коханок). Я не пам’ятаю жодної книжки, автор якої, висловлюючи подяку всім, хто допоміг у її написанні, не закінчив би перелік словами на кшталт: «А також я вдячний своїй дружині, без чиєї незмінної підтримки та допомоги…» Елегантна жінка всміхається поряд із кожним сенатором, і загальновідома істина в бізнесі, що неодружений молодий начальник обмежений у просуванні кар’єрними щаблями. Також не секрет, що більшість удівців одружуються знову за рік чи два після втрати. Вони не можуть упоратися самі, і їм вистачає здорового глузду навіть не намагатися. Менш відомим є факт, що успішні жінки мали таку саму підтримку у своєму житті, іноді від подруги, але дуже часто від чоловіка. Подивіться на Вірджинію Вульф та Джордж Еліот. Погляньте на Беллу Абцуґ[51] та Жаклін Сюзанн[52]!

Що ж чекає на нас – тих, хто не має такої підтримки? Проблеми. Великі проблеми, тому що саме тоді, коли нам потрібно *більше* любові й заохочення – коли ми починаємо рухатися до своєї мети, – ми, найімовірніше, отримуємо їх *менше*. Якщо ви жінка, ваш чоловік, коханий і/або діти можуть сердито реагувати на те, що ви переключите свою увагу з них на щось інше. Зрештою, вони звикли отримувати весь пиріг! Ви не тільки залишаєтеся самотньою – вас поставлено під удар у той час, коли ви й так дуже вразливі. Це може змусити вас покинути або свою мету, або родину, і жоден із цих варіантів не є вдалим розв’язанням проблеми. Є чоловіки, які також опиняються в такій ситуації, – ті, дружини яких ладні підтримати далеко не всі види успіху: пов’язані з кар’єрою, фінансами та безпекою – залюбки, але не амбіції у сфері творчості чи хатнього господарства. Вони готові сприяти прагненню чоловіка стати великим начальником, однак не теслею чи ресторатором.

Якщо ви належите до категорії таких жінок або чоловіків, ваш страх виживання реальний. Страх залишитися самотнім стає пророцтвом, яке ви самі на себе накликаєте, якщо думаєте, що вам доведеться піти з дому або подати на розлучення, аби бути вільним іти

до мети! Цей страх – не слабкість, яку можна подолати, зціпивши зуби та не переймаючись. Це сигнал виживання: «Ви не можете йти до мети без емоційної підтримки. Тому *здобудьте* її». Для цього потрібна певна стратегія. Наступний розділ розповість вам, як це зробити.

Розділ 10. Не-робіть-цього-самі

Багато жінок сьогодні говорять про повну підтримку своїх професійних прагнень, яку забезпечують їм інші жінки. Думаю, це правильно, але до певної міри. Поза всяким сумнівом, жінки можуть і повинні бути головною опорою одна для одної, особливо коли вони тільки починають змінювати старі ролі на нові цілі. Далі в цьому розділі я покажу вам формат, у якому можна ділитися з подругою підтримкою для досягнення мети, – формат, який також успішно можуть застосовувати чоловіки, не прирікаючи себе на самотню боротьбу.

Родини: перетворюємо опір на підтримку

Однак для жінок, які живуть із чоловіками і/або дітьми, саме ці люди дуже важливі й дорогі. Хоч якою сильною буде емоційна підтримка, що її дають подруги, нам також потрібні наші родини й кохані. Дуже сумно кидати їх і не менш сумно жити з ними в стані збройного перемир’я, захищаючи свої цілі та ображаючись на їхні вимоги. Ми справді хочемо, аби вони були на нашому боці. Проте не розуміємо, що вони також воліють бути нашими союзниками, якби тільки ми дали їм шанс. Ми ж почуваємося настільки винними й наляканими через те, що *поставили себе на перше місце*, що від самого початку готові до бою, не очікуючи нічого, крім неприємностей. А відомо: той, хто чекає на неприємності, зазвичай їх отримує.

А як щодо чоловіків, які кохають і намагаються зрозуміти жінок, котрі хочуть змінити своє життя? А також чоловіків (*та* жінок), які бажали б звільнити свої таланти й захоплення, але відчувають свою відповідальність стосовно тих, хто від них фінансово залежить? Що робити вчителеві й поетові, який, перебуваючи в процесі розлучення, сказав мені: «Мені здавалося, що я маю жити й заробляти за двох»? Тепер нам відомо, що суворе розрізнення ролей годувальника /

хранительки хатнього вогнища відповідно до статі гнітило багатьох чоловіків, так само як жінок. Але важко змінити поведінку, яка з дитинства означала «любов» – що б це не було: пара чистих шкарпеток чи регулярна зарплатня.

Ось кілька стратегій, розроблених за допомогою мого звичайного «наукового» прийому – методу спроб та помилок, – які допоможуть вам змінити ролі, не збожеволівши й не нашкодивши своїм стосункам.

Дозвольте їм сердитись

Вирішивши організувати команди успіху для жінок, я з певною тривогою розповіла про це своєму чоловікові. Він насупився й сказав: «Мені це не подобається. Я не люблю, коли жінки працюють із жінками. Це мене непокоїть».

Я запанікувала.

«Що значить тобі не подобається? Як я можу продовжувати, якщо тобі це не подобається? Що мені тепер робити?»

Він подивився на мене, ніби я трохи несповна розуму, і сказав: «Та що завгодно!»

Я відповіла: «Як це – робити що завгодно? Ти ж будеш сердитись!»

Він сказав: «Ну то й що? Ти часто на мене сердишся, а *я* роблю те, що хочу! Звідки в мене така влада заважати тобі щось робити? Так, я сердитимусь. Річ у тім, що жінки, які працюють разом, мене нервують. Та я з цим упораюсь. Чому я повинен це одразу полюбити?»

І я подумала: «Так, він правий. Чому я так переполошилася?»

Мабуть, усередині майже кожного дорослого досі ховається маленька перелякана дитина. Ось чому ми ставимося до наших чоловіків і дружин, як до батьків. Ми даємо їм значно більше влади над собою, ніж будь-який дорослий справді має над іншим дорослим. Ми не приходимо додому, повідомляючи: «Привіт, я вирішила стати ветеринаром». Ми боїмося, що вони розсердяться. Тому натомість кажемо: «Можна мені стати ветеринаром? Будь ласка? Ти не проти? Ти й далі мене любитимеш?» А тоді, якщо не отримуємо повного, миттєвого, стовідсоткового схвалення, відчуваємо, ніби нас зупиняють. Ми говоримо: «Він не дозволить мені робити те, що я хочу» або «Вони змушують мене вибирати».

Я називаю це синдромом «Мені не дозволяють».

Якщо ви вважаєте, що хтось не дасть вам займатися тим, чим ви хочете, подивіться на себе ще раз. Тому що *вас не можуть зупинити*. Вам не чотири роки, і ці люди – не ваші батьки. Вони просто люди, й вони налякані. Ті, хто любить вас, у кращому випадку матимуть подвійні почуття стосовно змін, які ви збираєтеся принести в їхнє життя. Усе було так гарно й безпечно, їх усе влаштовувало, а неминучі зміни змушують їх хвилюватися!

Звісно, найбільше вбиває вас не те, що ви маєте почати робити щось для себе, а те, що вам доведеться *припинити* робити певні речі для них. У розділі, присвяченому плануванню часу, ми вже говорили про те, як упоратися з почуттям провини, що властиве багатьом жінкам, коли вони припиняють піклуватися про кожного від колиски до могили, та деяким чоловікам, коли вони відмовляються від ролі непохитного годувальника. Але, звичайно, тут присутній і страх виживання – дуже глибокий. Ми боїмося, що коли припинимо давати те, що завжди давали, вони ніколи нас більше не любитимуть. Ось чому, якщо вони сердяться або бурчать, ми реагуємо надто гостро, відчуваючи жах або лють.

Співчуття – ось на що вони справді заслуговують. Не забувайте: це люди, яких ви любите, і в них проблеми. Зненацька цей чоловік і ці діти мають усвідомити кілька життєвих фактів, про які завдяки вам їм ніколи не доводилося замислюватися раніше, наприклад те, що коли носиш одяг, він брудниться, тарілка, з якої їси, – так само. А далі що? Найгірше, що вони звикли асоціювати *турботу* з *любов'ю* – ціною вічного відчуття зобов'язання перед своєю матір'ю. І ви потрапили прямо в пастку. Ви приділяли їм купу уваги та обслуговували. А тепер як грім серед ясного неба велика частина вашої енергії буде спрямована кудись іще. Їм здається, що ви їх кидаєте. Коли вони висловлюють свої побоювання у формі образи, ви раптом відчуваєте пригнічення!

Або: зненацька ця жінка і/або ці діти мають усвідомити кілька життєвих фактів, про які завдяки вам їм ніколи не доводилося замислюватися раніше, наприклад те, що необхідна вам річ коштує грошей, а гроші треба заробляти. Робота ж іноді буває лячною, важкою чи нудною. А далі що? Найгірше, що вони, найімовірніше, зростали, асоціюючи *фінансову підтримку* з *любов'ю* – ціною вічного відчуття зобов'язання перед своїм батьком (а інколи також матір'ю). І ви

потрапили прямо в пастку, тягнучи на собі добробут усієї родини. На жаль, більшість чоловіків мовчки це терплять, доки не зламаються, тікаючи тоді до іншої жінки, що стає для них уособленням свободи та романтики.

Ви бачите, які безглузді речі ми робимо стосовно людей, котрих любимо? Ми сиплемо сіль на рану через власну невпевненість та провину. У нашому житті з'являється нова любов, що спочатку є загрозою для них; ми припинили завзято піклуватися про них, як раніше; ми перетворили їхній звичний спосіб життя на безлад – і, на додачу, ми готові вбити або покинути їх! Звісно, вони будуть звинувачувати й ненавидіти наші нові цілі, тому що їм здається, що саме з них почалися всі неприємності.

Не відмовляйтеся від своєї мети. Прямуйте вперед і змінюйтеся. Прийдіть додому й оголосіть, що ви збираєтеся писати роман або балотуватися до міськради, а не застеляти ліжка чи складати білизну в пральну машину. Або повідомте, що ваше життя зазнає змін, бо тато хоче покинути оптову торгівлю спортивними товарами й стати викладачем філософії в університеті. *І дайте їм право не бути в захваті від цієї ідеї.* Дозвольте їм лякатися й злитися. Дозвольте ображатися та влаштовувати істерики. Замість того щоб одразу сердитись і ставати до бою, просто визнайте: «Я розумію, це тяжко». Дайте їм трохи часу звикнути. Повірте, одного дня хтось ніяково подивиться на вас і скаже: «Ти знаєш, це, здається, весело. І подобається мені набагато більше, ніж я думав».

Нам усім треба вивчити нову мову любові – не мову шкарпеток, млинців та зарплатних чеків, а спільного захоплення фізикою чи поезією, насолоди унікальністю кожного та *взаємної* практичної й емоційної підтримки. Якщо ви думаєте, що ваша родина любить вас за роль, яку ви граєте, є тільки один спосіб про це дізнатися. Відмовтеся від цієї ролі та йдіть уперед попри страх втратити любов. Ви її не втратите. Єдине, чим доведеться пожертвувати, – це трохи спокою. І тільки слабкі духом люди вважають, що це одне й те саме.

Як із цим упоратися

Досі я говорила про *емоційні* проблеми, пов'язані зі зміною ролей,

про те, як їх передбачити та витримати. А як упоратись із *практичним* аспектом змін? У будь-якому спільному господарстві є речі, які треба робити. Сплачувати рахунки, купляти продукти, одяг та інші предмети першої необхідності, і хтось має приносити в дім гроші, яких би вистачало на все це. Хоча для цілком нормального життя людям, власне, не треба багато готувати, прибирати та прати, таки значно приємніше, коли хтось цим час від часу займається. Якщо ви не можете дозволити собі хатню робітницю, хто ж усе це робитиме?

Було багато розмов про необхідність укладання шлюбного контракту чи угод щодо спільного проживання, у яких чітко й відкрито прописано обов'язки кожного. Ви можете це зробити, якщо хочете, але з власного досвіду знаю, що нав'язування правил не працює так добре, як *окреслення спільних мрій, потреб та пріоритетів* – іншими словами, визначення спільного пробного каменя.

Економіка: родинна конференція з обговорення мети

Що як ви головний годувальник родини – чоловік або жінка, самотня мати чи батько – і ваша мета передбачає тимчасове або постійне зменшення доходу або впливає на його регулярність? Карл, одружений карикатурист, хотів покинути роботу в газеті й спробувати працювати як фрилансер. Лора, розлучена вчителька та мати двох дітей молодшого шкільного віку, мріяла заробляти на життя, продаючи власні книжки-розмальовки. Герм, батько шістьох дітей, хотів залишити фірму з нерухомості, віце-президентом якої був, і знайти менш оплачувану роботу в некомерційній організації з надання соціального житла, фінансування якої залежало від щорічних надходжень.

Якщо все це про вас, членам вашої родини просто доведеться дещо змінити у своєму житті. Або вони почнуть самі робити певний фінансовий внесок у сімейний бюджет, якщо вже достатньо дорослі, як-от підлітки, котрі можуть розносити газети, щоб купити велосипед, чи няньчити дітей, щоб заробити додаткові кишенькові гроші, – або їм треба вирішити, на яких аспектах свого життя вони будуть заощаджувати. Це звучить жорстко. Але на практиці це весело. Якщо ви сядете разом зі своїм чоловіком чи дружиною та дітьми й дасте їм повне право голосу в прийнятті рішень, вони не почуватимуться наляканими,

позбавленими любові й покинутими напризволяще. Вони почуватимуться як партнери у спільній пригоді.

Карл і його дружина Шеррі сіли й погодилися, що для них обох цікавим є виклик жити простіше та спробувати максимально забезпечувати себе самостійно. Вони запланували переїхати з квартири у великому місті до маленького містечка на березі озера, де оренда житла дешева і де вони могли б ловити рибу та саджати власний город. Шеррі вирішила трохи доповнити сімейний бюджет, знайшовши крамницю, яка готова взяти на реалізацію її плетені та вишивані вироби.

Це досить незвичний приклад двох людей, які зважилися на радикальну зміну свого способу життя. А як ви до цього не готові? Лора залишилася жити у своїй квартирі в Міннеаполісі; разом із донькою та сином вони вирішили пекти хліб, готувати «з нуля» та виготовляти різдвяні подарунки своїми руками – на все це Лора мала б більше часу, працюючи вдома. Дружина Герма отримала свою першу роботу, про що давно вже мріяла, а їхні троє молодших дітей, які навчалися в старших класах школи та коледжі, радо погодилися працювати влітку замість самих лише розваг, аби дати таткові можливість займатися *його* улюбленою справою.

Питання, які слід поставити під час родинної конференції з обговорення мети, дуже схожі на ті, які ви ставили, щоб описати свій відредагований ідеальний день.

1. Які елементи нинішнього способу життя нам *потрібні?* (Наприклад, житло, медичне страхування, у деяких містах – приватна школа.)

2. Що нам *хотілося б* мати? (Щорічну подорож до океану, домашніх тварин, новий телевізор? Ці елементи можна коригувати або знайти їм оригінальну заміну під час мозкового штурму.)

3. Без чого ми могли б обійтись або на чому можна заощадити? (Власна пральна машина, часте відвідання кав’ярень та ресторанів, другий автомобіль, літній табір, членство в приватному спортивно-оздоровчому клубі.)

Так само як у спрощеній версії вашого ідеального дня, ця стратегія не означає постійного компромісу або зведення потреб життя до предметів першої необхідності. Ваше завдання – чітко окреслити пріоритети, у вашому випадку *спільні*. Якщо ви любите одне одного, для вас важливо, щоб усі були щасливими. Отже, кожен із вас має

визначити ті сфери, де ви готові піти на компроміс, і ті, де ви не можете й не хочете цього робити. («Я не проти рідше вечеряти в ресторані, але нізащо *не відмовлюся* від кіно» або «Матусю, я краще няньчитиму дітей кожні вихідні, ніж кину заняття балетом».) Тепер поставте собі ще два питання:

– Які ми маємо спільні довгострокові цілі? (Щастя одне одного, більше грошей, заміський будинок, подорож до Європи тощо.)

– Що кожен із нас готовий *робити зараз,* аби сприяти досягненню цих цілей? (Піти на маленьку жертву, додатково працювати, узяти на себе частину хатніх клопотів.)

Хатня робота: як не «пиляти» близьких

Зверніть увагу, що я сказала: «Узяти на себе частину хатніх клопотів». Чоловікам і дітям, якщо вони, звісно, хочуть мати щасливу маму і/або додаткові надходження до сімейного бюджету, доведеться скуплятися, мити підлогу та посуд, застеляти ліжка й готувати обід. І я гарантую, що вони дадуть багато шляхетних обіцянок під час родинної конференції, жодної з яких не буде дотримано. Що ж тоді робити?

Думаю, можна впевнено стверджувати: переважна більшість жінок, які працюють, стараються зберегти спокій у родині, продовжуючи брати на себе левову частку хатніх клопотів. Ми зазвичай виправдовуємося, кажучи: «Якщо я цього не робитиму, ніхто не буде» або «Легше самій про це подбати, ніж „пиляти“ й постійно нагадувати». Але частенько ми по суті укладаємо угоду: «Якщо ти дозволиш мені працювати (вчитися, відкрити крамницю модного одягу або літературний журнал, відвідувати курси живопису), я обіцяю, що й надалі залишатимусь такою ж гарною дружиною / мамою, як раніше». Іншими словами, ми досі продовжуємо триматися за стару роль задля власної безпеки.

Думаю, це помилка, тому що жінка, яка намагається заробити любов, не вірить у неї, навіть якщо отримує. Ви маєте зрозуміти, що вас люблять просто за те, що ви – це ви. (Усвідомивши це, можна час від часу приготувати вечерю або вимити посуд, бо це своєрідна розвага і спосіб розслабитись, або тому, що сьогодні ваша черга.) Я особисто вірю, що такі зміни треба робити різко. Якщо це змушує вас почуватися винною й наляканою, *будьте* винною й наляканою – ви маєте право

відчувати те, що відчуваєте. Але не здавайтеся. Дійте рішуче.

Вашій родині потрібен чистий будинок? Є чотири стратегії для того, аби про це подбати.

Демократичний хаос. Якщо ви такі ж веселі й уперті, як я, та вмієте робити вигляд, що нічого не помічаєте, і спокійно переступати через купу сміття, можете просто сказати: «Ви абсолютно праві. У кожного повинна бути власна покоївка, зокрема й у мене. Проте оскільки в жодного з нас її немає, думаю, нам доведеться робити те, що в наших силах».

Уявіть, що ви мешкаєте разом із кимось і як-небудь, спільними зусиллями, намагаєтеся впоратися з хатньою роботою. Ніхто не виконує роль старшого. Коли ви прокидаєтеся одного ранку й говорите: «О Боже, ні в кого немає чистого одягу», – зрозуміло, що прання не уникнути і комусь таки треба буде про це подбати. Можете сперечатися, хто це зробить. Повірте, найприємніше для дитини – можливість сказати: «Гей, мамо, твоя черга мити посуд, і тобі краще це зробити!» Це справді змушує їх усвідомити, що ви не рабиня, якій вони звикли так співчувати. У моєму домі більше немає «матусі». Ми були трьома дітьми, які жили в безладі, доки я знову не вийшла заміж – тепер нас стало четверо. Ми довго й нудно сперечаємося, чия черга вигулювати собаку. У нашому домі тепла й галаслива атмосфера.

Жалісливий диктатор. Що як ви менш поблажливо ставитеся до хаосу, ніж я, і вам потрібні чистота, порядок і тиша? Усе одно не дозволяйте собі потрапити в пастку, самотужки виконуючи всю хатню роботу, бо це легше й забирає менше часу, ніж залучити до цього інших членів родини. Є простий і швидкий спосіб змусити їх це робити. Наприклад:

Треба вимити посуд. Замість того щоб говорити: «Ти ніколи мені не допомагаєш!» або «Ти повинен допомагати. Це правило. Це дисципліна», – підійдіть до чоловіка чи дитини, які читають або дивляться телевізор, і скажіть: «Будь ласка, вимий посуд. *Зараз*».

Він чи вона встане, демонстративно зітхнувши, голосно лясне, закриваючи книжку, пхне телевізор, кине на вас злісний погляд і поплентається на кухню з таким же ентузіазмом, з яким приречені йдуть на гільйотину.

У цей момент ми зазвичай кажемо: «О, забудь про це!»

Нам так важко просити про допомогу, що коли ми нарешті

зважуємося, то почуваємось ображеними, якщо на наше прохання реагують без ентузіазму! Та вам і не потрібен ентузіазм. Вам просто треба, аби посуд був чистим. Тому використовуйте ключову фразу з «важких часів». Скажіть: «Я тебе не звинувачую. Я також не люблю мити посуд. *Ти не повинен це любити, ти просто маєш це зробити*». І нехай він / вона собі бурчить і лається весь час, поки миє посуд, а коли закінчить, кинувши рушник на стіл, ви просто скажете одне слово:

«Дякую».

Мені треба, щоб ти подбав про мене. Коли я вперше приїхала до Нью-Йорка, мій звичайний день мав приблизно такий вигляд. Я вставала о сьомій, готувала сніданок та обід для дітей, відводила їх до різних шкіл, їхала на роботу, поверталася додому, скуплялася, готувала вечерю й кричала на них увесь вечір, бо була виснажена. Таке життя, вочевидь, далеке від ідеалу, але все це тривало кілька років, оскільки діти ще не виросли, а мені треба було бути такою героїчною матір'ю, щоб не збожеволіти.

Одного вечора я поглянула на своїх синів, які дивилися телевізор (старшому було тоді вісім, а молодшому п'ять років), і подумала: «Стривайте! Я працюю на двох роботах, не сплю по півночі, а ось переді мною двійко сильних, здорових дітей, які нічим не зайняті». Я вже відкрила була рота, аби, як завжди, прочитати їм нотацію, але зупинилась. Я зрозуміла: «Так, я скаржусь, але насправді мені надзвичайно приємно готувати їм обіди, адже я знаю, що завдяки цьому вони відчувають, що їх люблять і що вони не самотні. Але що може подарувати *їм* таке ж відчуття? Господи! Я обкрадаю їх сама. *Вони повинні готувати мені вечерю!*»

Тому я зважилась: «Я така втомлена, коли приходжу додому з роботи ввечері. Мені було б так приємно, якби ви готували мені вечерю».

Вони аж засяяли! Наступного дня пішли до супермаркету й скупились, усе приготували, накрили на стіл, а побачивши моє обличчя, коли я прийшла з роботи, були на сьомому небі від щастя.

Упродовж років, коли ми жили самі, діти давали мені сили рухатися далі, і вони це знають. Вони готували мені вечерю та обід і навіть іноді прибирали в оселі. І відчували, що я ціную й люблю їх, і пишалися тим, що оберігають мене, бо я була лише маленькою, тендітною жінкою, котра потребувала їхнього піклування та захисту.

Вони говорять: «Ти б ніколи без нас не впоралася».

Я впевнена, що це одна з головних причин, чому мої діти виросли гарними людьми: хтось потребував їх. Ми не даємо такої можливості нашим дітям. Ми даємо їм решту всього, а тоді дивуємося, чому вони не задоволені. Думаю, тому, що їм конче необхідно відчувати себе потрібними. Їм необхідно знати, що вони дійсно важливі для когось, кого вони люблять, – що вони вправні, здатні допомогти і вам без них не обійтися.

Любіть своє життя. Найважливіша стратегія, по суті, зовсім не є стратегією як такою. *Будьте справді щасливі від того, чим займаєтеся.* Саме тоді ваша родина не зможе встояти перед вами, бо ви дасте їм спокій, будете життєрадісні, сповнені ентузіазму та любові. Саме тоді вони охоче прибиратимуть на кухні, пратимуть і готуватимуть обід. Вони не почнуть *спершу* готувати, прибирати та прати, а вже потім скажуть: «Гаразд, тепер ти можеш іти вчитися й працювати, а ми про все подбаємо». Усе навпаки!

Близьким потрібна ваша любов та увага, у будь-якій формі. Вони хочуть, аби їх потребували, залучали та рахувалися з ними. Тому найкращий і найпростіший спосіб мати любов та успіх – дозволити їм допомагати вам у досягненні мети. Дайте їм можливість підтримати вас практично та емоційно. Замість того щоб ваша мета була суперником, який розлучає вас, нехай це буде спільний проект, котрий робить вас ближчими.

Поділяємо право власності на ваші плани

Для того щоб ділитися з кимось своєю метою, потрібно застосовувати деякі прийоми «психологічного дзюдо» – особливо спочатку. Я далеко не одразу це усвідомила. Раніше я заходила до будинку, зціпивши зуби та вдягнувши боксерські рукавички, й оголошувала: «У мене чудова ідея. Я збираюся відкрити маленьку фабрику з виробництва органічного добрива й заробити багато грошей!» І якщо хтось просто запитував: «А ти дійсно впевнена, що це спрацює?» – я плакала й повторювала крізь сльози: «Бачите? Бачите? Ви ніколи мене не підтримуєте». Потім вибігала з кімнати й відмовлялася від ідеї. Це було дуже несправедливо з мого боку. Я взагалі не давала близьким

права голосу, а потім очікувала, що вони усміхатимуться й аплодуватимуть, як повна зала глядачів, котрим заплатили за оплески.

Коли ви оголошуєте всім про свій бездоганний план, *усі почуваються, ніби їх залишили осторонь*. Мені це відомо. Коли хтось каже: «У мене чудова, неперевершена ідея», – як би мені не хотілося допомогти, я починаю думати: «А який стосунок вона має до мене?» Однак якщо хтось повідомляє: «У мене є ідея, але не знаю, чи вийде все це, бо одному моєму знайомому вона не сподобалась», – я засукую рукави й кажу: «Ага, що там за ідея?» Тоді я відчуваю, що потрібна.

Дуже важливо діяти саме так щодо вашої родини, а також друзів та колег. *Діліться своїми сподіваннями, страхами, невдачами, а не лише тріумфами*. Тріумфи завжди залишають людей осторонь, хоч як сильно вони хотіли б долучитися. Тому не намагайтеся рекламувати їм позитивні аспекти вашої ідеї. Скажіть: «У мене є ідея, але вона ще сира. Думаю, всі її розкритикують. Не знаю, що з нею робити». І дозвольте їм вас умовити!

Ось де ви справді можете змусити негатив працювати на вас. Це не трюк, бо сумніви є завжди. Не намагайтеся приховати, а використайте їх! Це діє, ніби чари. Джуді, якій 29 років, зізналася мені: «Мені ніколи це раніше не спадало на думку; я завжди вважала, що маю триматись упевнено. Натомість цього разу я прийшла додому й сказала чоловікові, що думаю відкрити власну галерею ремесел, але боюся, що не впораюсь. Я очікувала, що він мене розкритикує. Але знаєте, таке враження, ніби я натисла на якусь потрібну кнопку, бо він відповів: „Ти можеш це зробити. Наприклад, чому б тобі не спробувати…“»

Як ви бачили в розділі 7, люди готові запропонувати дуже багато, якщо ви дозволите їм долучитися. Чоловіки, коханці, колеги люблять радити й допомагати. Часто в них є вміння, досвід та зв’язки, котрих немає в жінок, і прохання поділитися цим із вами дає їм можливість відчути свою значущість, доброту та мудрість, наче старшим братам. Вони складуть вам резюме, зроблять його ксерокопії в офісі, навчать вас корпоративної стратегії, знайдуть друзів, які напишуть вам рекомендації на солідних бланках. Діти можуть дати неймовірні ідеї та взяти на себе біганину. Їхні голови та ноги особливо прудкі. Вони здатні запропонувати блискучі шляхи розв’язання проблем, які здавалися вам безвихідними, і швиденько об’їздять на велосипеді весь район, розклеївши всюди ваші оголошення. Довірте їм допомогти вам із

конкретними справами та самим розібратися з тим, як виконати ваші доручення. Це дуже важливо. Чим більше проблем ви дозволите вашим помічникам розв’язати самостійно, без нагляду, тим більшими будуть віддача та ентузіазм.

Не обов’язково йти важким шляхом. Люди максимально вам допоможуть, якщо ви дасте їм можливість це зробити.

Як на мене, найважливішою метою є створення системи, у якій ви та ваші близькі дієте як спільна команда підтримки. Тут можуть виникнути лише дві проблеми. По-перше, щоб досягти цього, потрібні час та хвилювання, а також стимул, який, попри все, змушуватиме вас рухатися до вашої мети. Друга проблема полягає в тому, що цю систему не можуть створити самотні люди. Якщо ваша сім’я або коханий досі болісно адаптуються до нового порядку або ви не маєте родини, що тоді робити?

Кличте друзів на порятунок.

Насамперед шукайте когось, чиї проблеми більш-менш схожі на ваші: повірте, усі ми стикаємося з приблизно однаковими типами труднощів. Знайшовши таку людину, укладіть угоду про взаємну допомогу – це своєрідна змова про спільне досягнення успіху. Я називаю це системою товаришування.

Система товаришування: об’єднуємося в команди успіху

Система товаришування – це спосіб створити вашу «ідеальну родину» в мініатюрі. Це найбільш компактний та ефективний шлях забезпечити собі систему підтримки, яку я описувала у своїй книжці. Її принцип простий: ви та ваші друзі визначаєте спільну мету як досягнення індивідуальних цілей. Це справді працює, тому що в тисячу разів легше знайти віру, мужність та гарні ідеї для когось іншого, ніж для себе. Отже, ви об’єднуєтесь у команду та обмінюєтесь позитивними ресурсами: ваш товариш забезпечує їх вам, а ви забезпечуєте йому.

Як обрати товариша? Вона або він може бути близьким другом або мешкати з вами в одній кімнаті, але не обов’язково. Новий знайомий або сусід – аж ніяк не гірше. Це насамперед ділова угода, а тісною дружбою стане тільки якщо ви цього захочете. Так, ваш товариш забезпечуватиме вам емоційну та моральну підтримку, але з певною метою – щоб допомогти рухатися далі. До речі, якщо ви близькі друзі,

вам слід буде відкладати на потім довгі, задушевні розмові, аби вони не заважали справі.

Чи не єдиною вимогою до товариша є те, що він чи вона має бути людиною, чию думку та цінності ви поважаєте і чиї ідеї та цілі вас захоплюють. Ваші сфери інтересів не повинні неодмінно збігатися, це навіть не обов’язково мусить бути сфера, у якій ви хоч трохи обізнані. Я знайома з піаністом та менеджером із закупівель в універмазі, котрі допомогли один одному досягти своїх цілей! З іншого боку, я також знаю чоловіка й дружину, які обоє працюють редакторами книжок і водночас є «товаришами». (Член родини може бути вашим товаришем; просто я описую цю систему з точки зору дружби, бо такі стосунки часто є міцнішим і надійнішим джерелом підтримки, адже позбавлені емоційних феєрверків, властивих любові близьких.) Отже, немає ніяких правил. Просто будьте обережні й не оберіть когось, хто вас лякає, хто досяг у своїй кар’єрі значно більших успіхів, ніж ви, або хто ніколи не визнає своїх сумнівів чи невдач. Система товаришування, на відміну від наставництва, – це стосунки рівних партнерів.

Ви і ваш товариш зможете надати одне одному три види допомоги, які багато в чому перетинаються:

1. Перший і найважливіший – це *очікування*, тобто усвідомлення того, що хтось чекає від вас новин: чи зробили ви те, що збирались, і як усе пройшло. Товариш стає тією життєво необхідною вам людиною, котра непохитно вірить у важливість вашої мети, у те, що ви від неї не відмовитесь, ніби робите все це для нього, а не лише для себе. Він виконує роль начальника з моєї фантазії про ідеальне середовище, котрий би змушував мене займатися тим, чого я прагну, навіть тоді, коли мені не хочеться цього робити!

Ви регулярно розповідатимете своєму товаришу, які кроки запланували на наступний тиждень – на кожен день. А він буде повідомляти вам свій розклад. (Дивіться про це детальніше трохи далі – в описі *щотижневих ділових зустрічей*.) Наступного тижня ви звітуватимете одне одному про те, що зробили і чого не виконали. Це дуже просто, але водночас надзвичайно ефективно.

Елейн, учителька англійської, яка хотіла стати авторкою детективів, вирішила почати роботу над першою книжкою з десяти сторінок на тиждень. Вона знала, що ввечері кожного четверга зустрічатиметься зі своїм товаришем, і просто не могла приходити з

порожніми руками. Тому частенько ці десять сторінок вона писала в четвер уранці. Але таки писала. І за вісім місяців у цієї жінки, яка роками лише мріяла стати письменницею, були вже готові 350 сторінок рукопису.

Система товаришування *працює*, тоді як «самодисципліна» зазвичай закінчується тим, що ви починаєте себе ненавидіти. Діючи самостійно, ви завжди можете знайти гарні відмовки для того, щоб не дотримуватися графіка, але в той момент, коли вам треба комусь звітувати, значно складніше дурити себе. Товариш є не стільки матеріалізованим «сумлінням», скільки представником вашої найкращої сутності, якого ви самі призначили. Наділивши її чи його повноваженнями стежити за вашими успіхами, вам не треба буде постійно намагатися зберігати ентузіазм. Можете дозволити собі просто бути людиною – іноді лінивою, іноді норовливою чи пригніченою. Усе одно справа буде рухатися.

2. Разом із товаришем ви забезпечуватимете одне одному емоційну підтримку, таку необхідну, щоб дотримуватися будь-якого плану: він виконуватиме роль співчутливого слухача у важкі часи, коли вам погано, або зігріє вашу крижану руку, коли вас охопить страх сцени, і насамперед – буде вашим супутником на шляху до мети. Допомагати у складних ситуаціях – необхідність, а от ділитися приємним хвилюванням, пов’язаним із досягненням ваших цілей, – це задоволення, яке жінки та деякі м’які серцем чоловіки лише починають для себе відкривати. Ви не завжди можете отримати таку допомогу від чоловіка, дружини чи дітей, принаймні на початку, коли вони все ще сприймають вашу нову мету як суперника. А ось із товаришем ви ділитиметесь не лише тягарем своїх проблем, але й вибухом ідей і командним духом та разом святкуватимете успіхи.

3. Нарешті, ви надаватимете одне одному суттєву *практичну підтримку*. Ви станете головною опорою одне одного під час мозкового штурму й толоки. Коли в когось із вас виникне серйозна стратегічна проблема, будете розв’язувати її спільно, адже давно відомо, що одна голова добре, а дві ще краще. Ваша товаришка позичить вам фарби та пензлі, якими зараз не користується, або шубу з натурального хутра, коли вам треба буде мати шикарний вигляд. Ви можете допомогти їй прорепетирувати майбутню співбесіду або навіть зателефонувати кудись від її імені, якщо вона щиро ненавидить телефонні розмови.

Товариш попросить свою сестру-журналістку написати статтю про вашу танцювальну студію, а ви вмовите свого дядька-адвоката дати йому рекомендації для вступу на юридичний факультет. Ви можете ділитися будь-якими ідеями, зв'язками, матеріалами та вміннями, які допоможуть вам обом досягти успіху.

Найкращий формат такого обміну – регулярні *ділові зустрічі щотижня*, які в разі потреби можна доповнювати *трихвилинними телефонними дзвінками, що стимулюватимуть до дій*. Спочатку, однак, вам потрібно влаштувати організаційну нараду, аби розповісти про свої плани та призначити спільну дату досягнення цілі.

На цю першу зустріч візьміть із собою блок-схему, календар мети та розклад на наступний тиждень – якщо, звісно, вам не зручніше одразу скласти детальний план спільно з вашим товаришем. У будь-якому випадку ви маєте отримати загальне уявлення про плани одне одного та часові межі їхньої реалізації. Пізніша з двох дат стане вашою *спільною датою досягнення мети*, тобто днем, коли ви обоє втілите свої мрії. Укладіть усний контракт триматися разом протягом цього часу. Як і всі дати реалізації цілей, ця також є умовною й може переглядатися в будь-який момент під тиском обставин, але все одно її потрібно призначити. Коли цей день настане, влаштуйте святкування, а далі обговоріть, чи ви хочете зупинитися, чи залишитися разом, тому що у вас є ще шість нових цілей, над якими ви хочете працювати!

Тепер оберіть день і час, коли вам обом буде зручно зустрічатися кожного тижня. Важливо, щоб ви були на зв'язку регулярно – це контакт, на який ви можете розраховувати і якого чекатимете з нетерпінням. Також дуже важливо, аби ці ділові зустрічі стали відкритою, офіційною та пріоритетною частиною вашого життя, а не справою, що робиться крадькома, коли у вас є час. *Зобов'язання перед товаришем – це зобов'язання перед собою та вашими цілями.* Такі зустрічі заберуть у вас не більш ніж годину на тиждень, але родинні та громадські справи слід планувати, орієнтуючись на ці наради, а не навпаки. Якщо ви поїхали з міста, у вас хворіє дитина або є якась інша вагома причина, з якої ви не можете прийти на зустріч, звітуйте товаришеві по телефону у звичайний час.

Перед тим як закінчити організаційну нараду, продивіться ваші календарі на наступний тиждень. Запишіть собі, що ваш товариш планує робити кожного дня. Він занотує все, що плануєте робити ви.

Якщо, на вашу думку, комусь із вас потрібен дзвінок-стимул у певний день, запишіть це також у свої графіки: «Ти зателефонуєш мені в середу ввечері дізнатися, чи подзвонила я директорові музею; я зателефоную тобі у п’ятницю після обіду, аби з’ясувати, чи написав ти вірш». (Зверніть увагу: не треба завжди чекати, доки товариш попросить вас про такий дзвінок. Запитайте самі, коли, на його думку, він може йому знадобитися. Легеньке дружнє підштовхування час від часу – це неодмінний елемент системи товаришування. Так само як гарчання у відповідь: «Заради Бога, відчепися від мене!» Оскільки ви спонукатимете один одного робити речі, пов’язані з певними незручностями, такі спалахи обурення неминуче траплятимуться. Це просто важкі часи. Ставтеся до них із розумінням та гумором.)

Тепер кілька слів стосовно того, як ви діятимете кожного тижня.

Щотижневі ділові зустрічі

Я використовую термін «ділова зустріч», тому що саме такий характер вона матиме. Це не посиденьки за філіжанкою кави, не вечірка з пивом та переглядом футбольного матчу і не група росту самосвідомості. Це нарада, чітко орієнтована на досягнення мети, і в ту хвилину, коли вона перетворюється на щось інше, одразу перестає діяти.

Проблема в тому, що ви друзі. Ви подобаєтесь одне одному. А людям, які одне одному подобаються, дуже важко перейти до справи, тому що їм так добре проводити час разом. Крім того, можливо, ви не звикли обговорювати з друзями конкретні цілі, досягнення, плани та проблеми. Іноді дуже складно сприймати себе та одне одного серйозно в такому вимірі. Жінки особливо схильні до того, що їхні розмови плавно перетікають у царство емоцій, осіб та стосунків, де ми почуваємось у своїй стихії й готові залишатися годинами. Щоб цьому запобігти, проводячи ділові зустрічі, слід дотримуватися двох правил:

1. Приходьте вчасно. Це здається дрібницею, але в цьому вся суть самоповаги. Ви намагаєтеся не спізнюватись на прийом до лікаря чи на нараду зі своїм начальником, адже ви їх поважаєте і хочете, щоб це почуття було взаємним. Але щотижнева ділова зустріч – це зустріч із вашим майбутнім, із людиною, якою ви можете стати. Тому, як би ви не

почувалися в цей день, постарайтеся прийти вчасно. Й очікуйте такої ж пунктуальності від вашого товариша.

2. Використовуйте годинник або таймер. Це структурує перебіг зустрічі й допоможе не відволікатися від суті. У кожного з вас є максимум півгодини, які можна розподілити приблизно так:

5 хвилин: звіт. Розкажіть, що ви зробили – або не зробили – протягом тижня, і якщо зробили, якими є результати. Товариш записав усі ваші плани минулого разу й очікуватиме звіту за кожним пунктом. Якщо ви не виконали жодної з обіцяних справ, це не найбільша катастрофа у світі. Ви просто заходите й кажете: «Я нічого не зробив». Але зазвичай ви таки щось зробили, просто цього не усвідомлюєте. Ви починаєте: «Я нічого не зробив. О ні, я зателефонував такій-то людині, але її не було на місці». У такий спосіб ви отримуєте підтвердження, що самі не завжди надаєте великої ваги тому, що справді зробили. (У цій ситуації товариш виконує ту саму функцію, що й ваш щоденник дій та почуттів, коли ви дієте самостійно.)

20 хвилин: проблеми та їх розв'язання. Тепер розкажіть про всі проблеми, з якими ви зіткнулись, і попросіть товариша запропонувати способи їх розв'язання. Але будьте обережні: якщо вони містять певний *емоційний компонент*, спочатку спробуйте звільнитися від негативу, провівши сеанс важких часів, інакше всі ваші спроби зазнають разючої невдачі. У цей момент треба бути особливо пильним та уважним одне до одного. Ви не завжди можете усвідомити потребу поскаржитися самому собі, однак гра «Так, але…» і тон зволікання в чиємусь голосі є безпомилковою ознакою. Спробуйте розважитись під час сеансу важких часів. Нарікайте на життя, доки не відчуєте полегшення та готовність рухатися далі, але встановіть собі ліміт – десять хвилин. Навіть бурчання та скигління може стати ефективним засобом для досягнення мети! Далі переходьте до мозкового штурму й толоки.

5 хвилин: складання графіка. Оновіть свій головний список дій, додаючи пропозиції вашого товариша, які ви хотіли б використати, а потім складіть план на наступний тиждень: що ви збираєтеся робити і в який день. Переконайтеся, що внесли до розкладу всі дзвінки-стимули, тому що їх очікування триматиме вас у тонусі. Товариш має переписати собі ваш графік, зокрема занотувати час, коли обіцяє вам зателефонувати. Далі настане його чи її черга.

Після того як основна частина годинної ділової зустрічі

закінчиться, можете зайнятися репетицією співбесіди або складанням чернетки резюме (ви якраз будете до цього готові). Можна просто сісти й помріяти, як це буде класно, коли ви обоє досягнете своїх цілей. Можете відкоркувати пляшку вина й теревенити весь вечір, а можете піти додому. Я дійсно хочу, щоб ви на власному досвіді відчули, як це – виходити зі словами: «Побачимося наступного тижня: я розповім тобі, як ідуть справи, а в середу зателефоную».

Трихвилинний дзвінок-стимул

Дзвінок вашого товариша посеред тижня може дати вам заряд мужності та мотивації, коли це буде найнеобхіднішим: перед самим початком якоїсь складної справи, або відразу після того, як її буде виконано, або в обох випадках. («Ти готовий іти на співбесіду? Гаразд, зателефонуєш мені одразу, як вона закінчиться, і розповіси, як усе пройшло».) Я не маю на увазі лише дзвінки, які ви пообіцяли зробити під час щотижневої ділової зустрічі, але також спонтанні прохання про допомогу чи пораду або ситуації, коли ви раптом захочете привітатися з товаришем чи просто перекинутися кількома словами. Якщо ви домовилися з ним постійно бути на зв’язку, це дозволить вам обом не почуватися самотніми. Але, як і будь-яка інша угода про взаємодопомогу, вона може вийти з-під контролю. Якщо людина, з якою ви об’єднуєтеся в команду, хоча б трохи схильна поводитися, наче «малюк» (дивіться розділ 7), через деякий час ви будете здригатися від будь-якого дзвінка, що лунатиме у вашому домі. Знов-таки, найкращим запобіжним заходом у цій ситуації стане правило.

Жодна така телефонна розмова не повинна тривати довше ніж три хвилини. Крім того, що це заощадить гроші, трихвилинний ліміт буде нагадувати вам про те, що слід цінувати як власний час, так і час вашого товариша. Тепер, коли у вас є мета, ви живете в чітких *часових рамках*, а для жінок та інших колишніх «непереможців» це геть незвичний досвід, який вимагає практики. Людям, у котрих немає таких рамок, не залишається нічого іншого, як хвилюватись і піклуватись одне про одного роками, а от тим, хто прагне досягти мети, доводиться розрізняти лінійний час, призначений для виконання дій, і вільний, або «глобальний», – для розваг та вияву почуттів. Лінійний час слід

використовувати ефективно, тоді як «глобальний» можна тринькати, наче гроші, призначені на дрібні витрати. Цілком нормально зателефонувати товаришеві, сказавши: «Це діловий дзвінок, який я обіцяв зробити», – поговорити три хвилини, а далі набрати номер ще раз і теревенити весь вечір, якщо вам цього хочеться. У такий спосіб ви зрозумієте, що справа – це справа.

Ще одна порада. Якщо товариш колись зателефонує вам і почне без упину виливати весь свій негатив, пам’ятайте: що б ви не робили, *не намагайтеся розв’язати проблему*, інакше ніколи не зможете покласти слухавку. Якщо він чи вона говорить: «Моя дружина / чоловік не кохає мене, я надто товстий / товста», – не пропонуйте допомоги. Якщо ви відповісте: «О ні, ти не товстий / товста, може, тобі знайти іншу дружину / чоловіка», – лише спровокуєте гру «Так, але…». Просто послухайте ще трохи, а потім запитайте: «Що я можу зробити, аби допомогти? Скажи мені». Це маленьке речення є чарівним. Якби більше людей знали про це, телефонні компанії могли б збанкрутувати.

Інтенсивне піклування

Я не знаю, де ви вперше почули термін «система товаришування». Я – на заняттях із плавання в початковій школі, де мала стежити за однією дівчинкою, а вона – пильнувати мене, щоб ніхто не потонув. Буває час, коли ваш товариш, із яким ви спільно йдете до успіху, також може виконувати роль сумлінного рятувальника.

Я маю на увазі ті скрутні моменти, коли вам треба щось зробити, а ви розумієте, що зробити цього не можете. Сама тільки перспектива зателефонувати до школи Монтессорі й запитати, чи не потрібен їм помічник учителя, викликає у вас напад апендициту. Або наближається дедлайн закінчення дисертації, а ви з відчаєм усвідомлюєте, що не встигнете: усі думки безслідно зникають, як тільки ви бачите чистий аркуш у друкарській машинці. Або вам призначено співбесіду, але у вас таке відчуття, що коли дістанетеся потрібних дверей, то розвернетесь, підете додому і з’їсте цілу пачку кукурудзяних пластівців. Те, що ви маєте зробити, – просто надто тяжке завдання, або у вас якийсь загадковий та жахливий ступор.

Це зветься *кризою*. Рано чи пізно це трапляється з кожним,

й існують три особливо небезпечні моменти на шляху до мети, коли настання кризи є найбільш імовірним.

Точка кризи № 1: на початку, коли сфера, у якій ви наважилися діяти, або сама дія для вас нові, а ви не маєте солідного досвіду успіху, котрий можна було б протиставити фантазіям про майбутню катастрофу.

Точка кризи № 2: коли для досягнення мети ви повинні зробити щось, чого вам не хочеться робити. Хоч яким геніальним буде ваш мозковий штурм, на шляху до майже кожної мети є кілька кроків, які вам не дуже подобаються. Наприклад, грати гами, щоб стати майстром джазових імпровізацій. Або вивчати диференціальне числення, якщо мрієте бути морським біологом. Або дописати дисертацію (нікому не хочеться її закінчувати). Усе це може спричинити серйозну кризу бездіяльності, тому що значно спокійніше сидіти під загорожею на дорозі, мріючи про свою мету, ніж долати цю перешкоду, аби рухатися далі. За такою загорожею також зручно сховатися, якщо вас досі трохи лякає ідея справжньої реалізації власної мети. Можу побитись об заклад, що більшість хронічно незакінчених дисертацій завдячують своїм довгим життям комбінації цих чинників.

Точка кризи № 3: коли ви наблизилися до нового рівня ризику чи публічності. Я знаю одну перспективну письменницю, яка отримувала величезне задоволення від своїх перших кроків, але заклякла того дня, коли перечитала написане та зрозуміла, що вона не лише серйозно ставилася до роботи, але й виявилася дійсно вправною. Через три місяці самостійного фотографування Андреа почувалася цілком комфортно, працюючи з камерою, але в той день, коли домовилась показати свої знімки професійному фотографу, злякалася. Це абсолютно природно.

Я розповідала вам про Метью, чоловіка, який двадцять років не брав до рук пензля і прагнув повернутися до живопису заради власної втіхи. Усе йшло як по маслу, поки він сам робив ескізи, брав приватні уроки малювання вдома, навіть під час занять у маленькій художній школі. Натхнений цією перемогою над своєю сором’язливістю, він записався на курси живопису до престижної школи мистецтв – і зламався. Він заходив до будівлі і виходив знову й знову, повторюючи: «Я не можу цього зробити. Там уміють писати картини всі, крім мене».

Перше, що я йому сказала: «Ти не можеш зараз зупинитись. Коли впораєшся зі страхом, тоді інша річ. А зараз можеш панікувати,

почуватися паскудно, ненавидіти себе, але не кидати живопис!» І це також перше правило для вас, якщо з вами трапилася криза. Ніколи, *ніколи не здавайтеся або не змінюйте мети, коли налякані, збентежені чи пригнічені*. Щойно цей складний період буде позаду і ви знову почуватиметеся добре, можете змінити мету, якщо виявиться, що вона вам не до вподоби. Але *не тоді, коли вам погано*! Коли ви в такому стані, вам як ніколи потрібно продовжувати рухатися вперед, але це так важко робити самотужки. Ви б упоралися, якби могли тримати когось за руку під час кожного кроку на вашому шляху. Це називається *інтенсивним піклуванням*.

Що зробив Метью – він знайшов товариша, який би відводив його на заняття щовечора протягом тижня. Якщо точніше, подруга Шерон тягла його до школи й чекала, поки він зайде до класу. За дві години вона зустрічала його після уроку, і вони йшли кудись разом, аби випити по чарочці чогось міцненького. Протягом другого тижня Метью ходив на курси сам – трохи невпевнено, але ходив. Він зустрічався з Шерон кілька разів після занять, але здебільшого просто «звітував» їй по телефону перед виходом, кажучи: «Ну, я пішов». Наприкінці цих двох тижнів Метью зателефонував Шерон і сказав: «Дякую, що змусила мене це зробити. Тепер ти мене звідти не витягнеш».

Зовсім не обов’язково бути учасником системи товаришування, щоб забезпечити собі інтенсивне піклування, хоча так значно легше. Просто в критичній ситуації можна попрохати близького друга або члена родини допомогти вам під час кризи. І для них, і для вас важливо розуміти, що це не справжній нервовий зрив. Це просто тимчасовий напад страху сцени, і вам потрібна людина, яка з любов’ю, легенько підштовхне вас до виходу на сцену. Розуміючи це, якщо на вас чекає складна співбесіда або інша ситуація, що вимагає демонстрації ваших здібностей, можете взяти когось із собою, щоб було кому провести вас безпосередньо до дверей і чекати, а потім міцно обняти й нагодувати гарячим супом, коли ви звідти вийдете. Ви також можете домовитися про *кризові дзвінки*.

Вони знадобляться, коли ви, наприклад, відчуєте, що наближається важкий тиждень. Можна попрохати свого товариша (або того, хто виконує цю роль): «Допоможи! Мені потрібно написати тридцять сторінок заявки цього тижня, а я не можу». Або товариш може сам помітити ознаки кризи, що насувається, і сказати: «Гаразд, я хочу, аби

ти телефонував мені о дев’ятій кожного ранку перед тим, як сідати за друкарську машинку. Потім дзвонитимеш об одинадцятій, повідомляючи, що написав хоча б один абзац. Далі я чекатиму твого дзвінка о четвертій». Під час кризи товариш повинен наказувати вам, як шкільний учитель. (Не забувайте, що він є «уповноваженим представником вашої найкращої сутності».) Таким чином, коли ви «застрягли», ви не залишаєтеся з цим на самоті. У вас є хтось, хто змусить вас почати діяти вранці і кому треба буде звітувати наприкінці робочого дня. Часті кризові дзвінки також допоможуть розділити значне за масштабом завдання на посильні частини: один абзац чи одна сторінка – один дзвінок.

Інтенсивне піклування не знадобиться вам дуже часто. Фактично, одного разу може вистачити. Як тільки у вас з’явиться досвід руху вперед попри кризу, світ зміниться. У вас буде солідне, реальне досягнення, яким можна пишатись, і ви менше боятиметеся своїх страхів, адже якщо вони не змогли зупинити вас цього разу, як вони надалі зможуть це зробити? Однак аби подолати перешкоду вперше, вам потрібна допомога. Вона була потрібна Метью. Потрібна мені. Я й досі хочу мати віддану команду однодумців, коли переді мною стоїть якесь виснажливе та страшне завдання – так само як у моменти, коли мені треба відсвяткувати якусь чудову подію.

Нехай собі самотній ковбой зникає в променях заходу сонця. Він лише міф, створений кінематографом, який розвіється з командою режисера: «Стоп, знято!» Справжні ковбої об’їжджали пасовисько вдвох або втрьох, аби було з ким витягти корову, що застрягла в багнюці, або пити каву й грати на гітарі ввечері. Спільні цілі працюють, адже базуються на тому, які ми є.

Я випадково зустріла Метью десь за рік після того, як він успішно пережив свою кризу, і запитала його: «Як твоє захоплення живописом?»

Він відповів: «Ти знаєш, завдяки Шерон я справді зробив те, що хотів. Я всюди носив із собою альбом для ескізів, і вся наша квартира була заповнена моїми полотнами. Мені доведеться віддати частину їх кудись на збереження, аби звільнити місце для піаніно. Так-так, я купую піаніно! Я вже знайшов собі вчителя. Звісно, я наляканий до смерті.

Але тепер я знаю, що можу зробити все, що захочу».

Розділ 11. Рухаємося далі

Ваше планувальне оснащення повністю готове до експлуатації, у вас є низка корисних порад, які допоможуть розпочати роботу знову, якщо виникнуть якісь проблеми. Залишається тільки одне – показати вам, як повернути ключ і запустити весь механізм.

Зараз я опишу ваші *щотижневий та щоденний розпорядки*, котрі справді перетворять плани на реальність.

Ось із чим ви маєте працювати:

НА ВАШІЙ ПЛАНУВАЛЬНІЙ СТІНІ:

1. Ваш особистий «святий».
2. Блок-схема.
3. Календар мети.
4. Перші кроки.
5. Розклад на тиждень.
6. Наступні п’ять років.
7. Наступний крок: сьогодні ввечері / завтра.

ТЕ, ЩО СЛІД ЗАВЖДИ НОСИТИ З СОБОЮ:

1. Записник-щоденник для планування.
2. Щоденник дій та почуттів.
3. Зошит важких часів.

Ось що ви робитимете кожного тижня:

Нарада з планування недільного вечора

Це вечір, коли ви «зустрічаєтесь» із самим собою й готуєтеся до всього наступного тижня. Нарада може тривати близько години або навіть більше, але вона життєво необхідна. Жоден серйозний бізнес не може обійтися без планувальних зборів, і ви маєте навчитися ставитись до своєї мрії як до надважливого бізнес-проекту.

Я обрала для таких нарад недільний вечір, тому що це зручно для більшості людей із традиційним робочим тижнем, але якщо у вас інакший графік, це так само можна робити в понеділок або четвер. Якщо ви є учасником системи товаришування, деякі з перелічених нижче завдань уже буде вирішено під час ваших щотижневих ділових зустрічей. Я позначила ці кроки, аби ви знали, про які ще справи треба самостійно подбати вдома, щоб дотриматися вашого плану.

Крок перший: озирніться назад. Прогляньте, що ви зробили протягом тижня, звіряючись із вашим розкладом і щоденником дій та почуттів, аби освіжити пам’ять. (Цей крок робиться під час звіту товаришеві, якщо він у вас є.) Тепер відірвіть сторінку минулого тижня та відкрийте нову, чисту.

Крок другий: оновлення блок-схеми та календаря мети. Перевірте, на якому етапі ви перебуваєте зараз у вашій блок-схемі та календарі мети. Якщо користуєтеся яскравими кольоровими кнопками, посуньте їх уперед, до вашої нинішньої позиції. Особливу увагу приділіть *найближчій даті досягнення проміжної цілі* у вашому календарі мети. Схоже на те, що ви до неї встигнете? Багато непередбачених проблем і/або можливостей могло з’явитися минулого тижня. Якщо відстаєте від графіка, як можна це виправити? Чи здатні ви прискорити свої дії, чи доведеться трохи відсунути дату досягнення цілі? Або ви можете її наблизити? Зараз саме час вносити зміни до вашої блок-схеми та календаря мети, які стосуються або дат реалізації мети, або поточних планів, і все це залежить від того, що сталось у світі за минулий тиждень.

Крок третій: список перших кроків. Подивіться на свій список. Ви оновлюватимете його щодня (дивіться далі), коли з’являться нові ідеї чи можливості, але зараз додайте все, що спадає вам на думку, і викресліть кроки, які стали непотрібними.

Крок четвертий: проблеми. Чи натрапили ви на якісь перешкоди минулого тижня? Чи є у вашому переліку найближчі кроки, які вас бентежать і викликають песимізм? Настав час для роботи зі списком проблем, і, як завжди, працювати з ним треба у два етапи. (Обидва ці етапи можуть стати частиною вашої зустрічі з товаришем, якщо він у вас є.)

А. Важкі часи. Якщо ви почуваєтеся збентеженим, утомленим чи занепокоєним, відкрийте свій зошит важких часів – вашу особисту негативну, огидну книжку під назвою «Я ненавиджу успіх», що суперечить усім американським ідеалам, – і почніть записувати всі причини, які не дозволяють вам щось зробити. Подивіться на портрет свого особистого «святого» й скажіть: «Я ненавиджу тебе. Піди і втопись у ставку разом зі своїм бісовим підбадьорюванням». Проголосіть: «Я жінка, і я не повинна нічого робити». Або: «Ніхто ніколи так тяжко не працював, аби стати багатим. Завтра ліквідую

фірму й продам усе тому, хто запропонує найвищу ціну». Рано чи пізно, якщо ваші скарги будуть максимально дотепними та злими, ви почнете сміятись. Тоді вигукніть: «Що за чорт!» – і візьміться за стратегічні проблеми.

Б. Мозковий штурм і толока. Тепер дайте волю своїй винахідливості та подумайте над можливими шляхами вирішення проблем. Якщо вам необхідна підтримка – свіжі ідеї, практична допомога, – підніміть слухавку та зателефонуйте комусь із мережі друзів. Запишіть результати у ваш список перших кроків.

Крок п'ятий: план на наступний тиждень. Тут також дві частини (які знов-таки можна зробити з товаришем, якщо він у вас є):

А. Розклад на тиждень. Призначте завдання, які вирішили виконати наступного тижня, на *конкретні дні та час*, занотувавши все це на новій сторінці розкладу. Не забудьте також запланувати кризові дзвінки, дзвінки-стимули та телефонні звіти товаришеві або другу, котрий дав вам чиїсь координати.

Б. Записник-щоденник. Перенесіть завдання на наступний тиждень у свій портативний календар.

Кроки шостий, сьомий, восьмий та дев'ятий будуть такими ж, як кроки 1, 3, 4, 5 у *розпорядку на вечір*, описаному нижче («Щоденник», «Наступний крок», «Нагороди», «Мрії»).

Щоденний розпорядок

Вечір:

1. *Щоденник.* Запишіть у щоденник дій та почуттів усе, що ви сьогодні зробили і як при цьому почувалися.

2. *Список перших кроків.* Додайте в цей список усі нові кроки, потреба в яких виникла в результаті сьогоднішніх дій.

3. *Наступний крок.* Відірвіть учорашню сторінку з планами на вечір та наступний день і заповніть нову. Що ви запланували на *завтра?* Що вам треба зробити *сьогодні ввечері*, аби підготуватися до цього, – витягти одяг або пензлі та фарби, переконатися, що телефонний номер є в записнику-щоденнику, подумки прорепетирувати співбесіду? *Тепер зробіть це*.

4. *Нагороди.* Подаруйте собі щось приємне: прийміть гарячу ванну, почитайте годинку, подивіться фільм пізно ввечері, насолодіться

келихом бренді, улюбленою платівкою або улюбленою фантазією.

5. *Мрії.* Останнє, що ви маєте зробити перед тим, як заснути, – лежачи в темряві, уявити себе у вашому ідеальному середовищі (дивіться розділ 3), у якому могли б виявитися ваші найкращі якості. Засинайте з цією приємною думкою.

Ранок:

1. Поставте будильник на десять хвилин раніше, аби не довелося схоплюватись із ліжка в паніці.

2. Після сніданку підійдіть до своєї планувальної стіни й погляньте на наступний крок. Це все, що ви повинні зробити сьогодні, і ви до цього готові. Пам’ятайте, що цей крок може нічого вам не дати, а може відкрити перед вами сотню нових можливостей. Поки ви його не зробите, ніколи про це не дізнаєтесь.

3. Подивіться на блок-схему, аби зрозуміти, де місце цього кроку в загальному плані, який веде до мети.

4. Якщо ваша мета або робота передбачає, що ви йдете на люди, візьміть із собою записник-щоденник та зошит важких часів, подивіться на свого доброго особистого «святого» та вирушайте. Якщо працюєте над метою вдома, сядьте, глибоко вдихніть… і починайте.

Епілог
Вчимося жити з успіхом

Мої вітання. Ви вже тут.

Де саме? Можливо, це день, коли ви справді досягли своєї першої цілі. А може, ви дісталися першої важливої віхи на шляху до неї – написали цілий розділ, вдало пройшли співбесіду, скинули чотири з половиною кілограми, склали бізнес-план або навчились користуватися камерою. А може, просто закінчився перший тиждень чи день цілеспрямованих дій. Не лише великі справи, але й *кожен маленький крок, який ви робите, буде сприйматися як успіх*.

Перемога – це процес, а не результат. Як тільки ви почали рухатися в напрямку до мети, ви вже перемагаєте. Тепер слід навчитися жити з успіхом. Це не так легко й весело, як здається. Можливо, ви не звикли керувати своїм життям, і від цього у вас навіть болить голова. Але воно того варте. Це набагато краще відчуття, ніж депресія та нудьга, від яких ви страждали, коли просто сиділи склавши руки. І є способи, які допоможуть вам упоратися з цими труднощами.

1. Я – молодець! Ніколи не дозволяйте комусь переконати вас, ніби вітати самого себе – це неправильно. Коли ви зробили щось складне, то заслуговуєте на оплески від самого себе та всіх навколо. Коли ви зробили щось складне і у вас усе вийшло, то заслуговуєте на бенкет! Мабуть, ви пам’ятаєте: коли працювали над визначенням своєї цілі та дати її втілення, я говорила, що вам потрібно буде чітко, без жодних сумнівів, усвідомлювати, коли ви досягнете мети та успішно зробите кожен важливий крок на шляху до неї. Можу тепер сказати, що це усвідомлення необхідне вам, зокрема, для того, аби знати, коли влаштовувати святкування!

Зупинитися, щоб насолодитись власними досягненнями й відчути гордість за себе, не є ознакою марнославства чи потурання своїм бажанням, як привчила нас думати наша пуританська культура. Це ресурс для вашого розвитку. І не слід хвилюватися через «спочивання на лаврах». Вам треба на них трохи спочити хоча б для того, аби перевести подих! Потім вам захочеться рухатись далі. Тому насолодіться цим моментом тріумфу наодинці та разом із людьми,

котрих любите. Порадуйте себе однією з тих великих нагород, про які ми говорили в розділі 9. Поїдьте у відпустку. Влаштуйте вечірку.

2. Удавайте… Вечірка скінчилася. Настав ранок. У вас є робота вашої мрії – і тепер до дев'ятої ранку вам треба бути на місці й *працювати*, і не лише завтра, але кожного дня! Ви уклали контракт – і тепер повинні писати книжку. Ви тріумфально пройшли прослуховування, отримали роль – і тепер маєте виходити на сцену та грати перед справжньою, живою аудиторією.

Кожен новий рівень успіху (і це стосується навіть найменших кроків) приносить нові завдання, нові виклики, нові стреси, так само як нові можливості. Ключове слово тут – *нові*. Ви ведете тепер свій корабель невідомими водами. Але не думайте, що це означає, ніби всі ваші старі, знайомі страхи та невпевненість зникнуть, наче чари. Аж ніяк! Вони залишаться разом із вами та будуть пручатися й верещати ще довго після того, як решта світу визнає ваш блискучий, непохитний успіх. Якщо ваша історія хоч трохи схожа на мою, ви ще дуже-дуже тривалий час не здатні будете повірити, що можете щось зробити, навіть якщо тільки-но це зробили, а докази цього – у вас перед очима.

Тому я хочу поділитися з вами своєю простою, короткою формулою, яка допоможе вам жити з успіхом:

УДАВАЙТЕ, ДОКИ НЕ ЗВИКНЕТЕ

Першого разу, коли мене запросили на національне телебачення, я сказала «Так!» не тому, що була готова, а через те, що від такого шансу не можна відмовлятися. (Успіх, як би довго ви його не чекали, завжди приходить, коли ви до цього не готові.) Далі я злякалася: «Мені це не до снаги. Я відкрию рота й не зможу вимовити ані слова. Я надто товста». І ще низка подібних відмовок. Але до цього часу я вже дещо знала. Тому дала собі обіцянку – саме ту, рідкісну, яку *справді* пишуть кров'ю: «Я не буду, повторюю, не буду шкодити собі, як би сильно мені цього не хотілося».

Я все приготувала – одяг, який збиралася вдягти, і слова, які планувала сказати. А потім, десь за два дні до початку шоу, у мене почалася істерика. Коли ж цей великий день настав, я взяла себе в руки, зайшла до студії, провела все майже так само добре й спокійно, як досвідчений професіонал, усім подякувала (вони були дуже вражені),

поїхала додому, де знову влаштувала істерику. Ніхто з глядачів шоу навіть не здогадувався, що приховувала ця впевнена маска. Лише моя родина, яка жила зі мною за кадром, знала, що існує дві Барбари Шер.

Є два трюки, які дозволять вам удавати. Один із них – сеанс важких часів «до-і-після», про який ви читали в розділі 9. Вам треба навчитися давати вихід своїй істерії, не зіпсувавши при цьому вистави. Тому робіть це за лаштунками! Нервуйте, доки не оголосять ваше ім’я, а далі йдіть на сцену та виконуйте свою роль професійно.

Друга хитрість – це *костюми*. Кожен актор та акторка знають, що вдягання костюма надзвичайно допомагає перевтілитися і що є величезна різниця між останньою репетицією в джинсах та трико і першою у сценічному вбранні. Ви можете зробити те саме. Якщо ви зараз, за визначенням, лікар, адвокат, провідник, що опікується туристами в дикій місцевості, продавець, бізнес-леді, начальник або університетський викладач – тобто ви цим займаєтесь – *одягайтеся відповідно, навіть якщо вам цього не хочеться*.

Я знаю двох колишніх сусідів по кімнаті в університетському гуртожитку, котрі зараз успішні люди: один із них працює адвокатом, інший обіймає керівну посаду. Колись вони зробили помилку, чекаючи, коли почуватимуться достатньо впевненими у своїй професійній сфері, аби обирати костюм відповідно до своїх ролей. Вони явно уповільнили власне кар’єрне зростання, адже вдягаючись, наче студент коледжу чи матуся-домогосподарка, ви створюєте замкнене коло: це провокує людей, із якими ви працюєте, ставитися до вас, наче не зовсім дорослої чи серйозної людини, а ви будете реагувати відповідно. З іншого боку, трапляється справжнє диво, коли ви дивитесь у дзеркало й бачите когось, хто не нагадує звичайного вас. (До речі, «звичайне я» ховається за впевненою маскою кожної знаменитості без винятку.) Навіть якщо в глибині душі ви досі почуваєтеся «звичайним», повірте, сякий-такий актор усередині вас продемонструє свої здібності якнайкраще.

Зверніть увагу: тоді, коли вам найменше хочеться вдягатися відповідно до своєї ролі, це потрібно найбільше. Тут є дві причини. Перша: коли ви чудово почуваєтеся, ви можете дозволити собі кепський вигляд, але ніхто цього не помітить, бо ви будете просто сяяти зсередини. А от коли вам погано, необхідна допомога ззовні. Друга причина: якщо ви таки змусите себе, стогнучи, приплентатися до дзеркала й зробити макіяж чи зав’язати краватку, вам стане краще.

Рано чи пізно у вашому житті настане день, який колись був у мене: я купила сукню, аби всіх надурити… вдягла її… і раптом усвідомила, що єдина, кого я дурила – це я сама. *Та сукня була створена для мене.*

3. Доки не звикнете. Сценарій мого першого виступу на телебаченні повторювався з дещо меншою інтенсивністю десь протягом року. Кожного разу ставало трохи легше. А зараз? А зараз я така ласа до цього! Я люблю похизуватись і не можу дочекатися наступного шансу. Я виступаю перед великими аудиторіями, з'являюся на радіо й телебаченні, отримуючи від цього величезне задоволення. Мій страх сцени зменшився до приємного лоскоту – як від бульбашок шампанського. Ніхто не знає, що я змінилася, крім моєї дуже терплячої родини, якій тепер не треба до і після виступу збирати мене докупи, як Хитуна-Бовтуна[53].

Коли це трапиться з вами, ви справді дісталися місця призначення. Одного ранку ви прокинетесь і усвідомите, що зараз дійсно настав ідеальний день, про який ви мріяли протягом усіх цих місяців чи років, відтоді як розпочали свій шлях. Він може бути таким або не зовсім таким, як ви це собі уявляли, але є одна суттєва відмінність, яка робить його кращим, – він реальний. Є ще один приємний аспект. Ви не самотні, чого колись боялися. Навпаки, вам доведеться вимикати телефон, якщо колись захочеться трохи спокою. Успіх сексуальний. Він додає рум'янцю вашим щічкам, плавності ліній вашій ході, ви випромінюєте тепло та енергію, яким люди просто не можуть опиратися. Якщо помітите, що хтось, хто вам не байдужий, думає, ніби його залишили позаду, не почувайтеся винними. Схопіть цю людину й скажіть: «Перестань плакатись у своє пиво, піднімайся з дивану й ходімо зі мною! Мені потрібна твоя компанія. Якщо я це зробила, повір мені, тобі це вдасться. А я допоможу».

У цей момент ваша людська натура вимагає, аби ви поставили собі запитання: «Що далі?» Пам'ятаєте, я говорила, що, здобувши впевненість у собі в якійсь сфері, ви почнете шукати нове заняття, де у вас такої впевненості *не буде*. Але зараз у вас є дещо важливіше, ніж упевненість у своїх силах. У вас є досвід та вміння. Коли мій друг Метью сказав: «Тепер я знаю, що можу зробити все, що захочу», – це не манія величі. Це констатація факту. Він міг дозволити собі переключитися з живопису на музику, адже йому доступне *метавміння*:

він навчився вчитися й оволодів мистецтвом діяти. Якщо ви досягли своєї першої мети, значить, також цього навчились. А зараз перед вами справді розкішний вибір.

Подивіться на наступні п’ять років на вашій планувальній стіні. Ви готові до наступної мети? Ви досі хочете мати власний друкарський верстат і працювати на ньому чи воліли б краще вивчати історію Громадянської війни в Іспанії? Ви й надалі бажаєте керувати бізнесом чи якийсь час хотіли б пожити десь на океанському узбережжі, шукаючи в піску цікаві речі, загублені відпочивальниками? Усе змінилося. Змінилося завдяки вашим зусиллям. Отже, якими будуть ваші майбутні плани? Чим ви мрієте тепер займатися?

У такі моменти я завжди уявляю свій новий ідеальний день – у всіх деталях та барвах. Він неодмінно геть відрізняється від попереднього та від мого нинішнього способу життя. Це допомагає мені обрати курс на *наступні* два роки.

Вам відома тепер головна таємниця, яку знають усі переможці: «Важливою є сама подорож, а не прибуття». Рухатися вперед, до своєї мети – у цьому вся суть. Кожен пункт призначення, до якого ви дісталися, лише відкриває перед вами ширші обрії, нові та незвідані країни, які чекають свого дослідника.

Про авторку

Барбара Шер – авторка семи бестселерів, кожен із яких пропонує читачеві практичний, детально розроблений метод для розкриття природних талантів, чіткого визначення цілей та перетворення мрій на реальність. Журналісти та численні прихильники часто називають її «хрещеною матір'ю лайф-коучингу[54]».

Барбара проводила свої семінари та майстер-класи по всьому світу – в університетах, професійних асоціаціях, фірмах, що входять до списку 100 найуспішніших компаній США за версією журналу «Fortune», державних урядових установах та органах місцевої влади. У своїх відгуках слухачі називали пані Шер «коміком із посланням» та «найкращим лектором, якого ми будь-коли чули». Працюючи на громадському телебаченні, вона створила п'ять спеціальних шоу, які продовжують транслюватися в багатьох містах Сполучених Штатів.

Вона регулярно з'являлася в ефірі національних медіа, зокрема в таких популярних програмах, як «Шоу Опри Вінфрі», «Сьогодні», «60 хвилин», «Доброго ранку, Америко» та на каналі CNN. Барбара

також вела власну колонку, даючи поради читачкам журналу «Real Simple» у 2003 році. Вона періодично проводить семінари у Смітсонівському інституті, Гарвардському та Нью-Йоркському університетах. Пані Шер є авторкою та ведучою нового шоу на інтернет-радіо *BlogTalkRadio.com*. Ви можете також відвідати її сайт за адресою *www.barbarasher.com*.

---

notes

Примітки

1

Анскулінг (від англ. *unschooling: un* – «не» та *schooling* – «навчання у школі») – філософія та методика освіти, що ґрунтується на важливості дотримання інтересів дитини, коли вона навчається природним шляхом – через досвід повсякденного життя, гру, розвиток своїх захоплень тощо. Термін «анскулінг» створив і використовував у 1970-х роках педагог Джон Голт, відомий як батько домашнього навчання (homeschooling). *(Тут і далі прим. перекл., якщо не зазначено інше.)*

2

Вінс Ломбарді (1913–1970) – видатний тренер в американському футболі, один із найуспішніших в історії цього виду спорту.

З

Мері Кассатт (1844–1926) – американська художниця, представниця імпресіонізму.

4

Лютер Бербанк (1849–1926) – видатний американський біолог та селекціонер.

5

Марґарет Мід (1901–1978) – американський антрополог, відома насамперед дослідженнями людських взаємин між різними віковими групами в традиційних (папуаси, самоа) і сучасних суспільствах.

6

Джоан Кроуфорд (1904–1977) – популярна американська акторка, яка часто грала ролі амбітних ділових жінок, готових пожертвувати особистим щастям заради кар’єри.

7

Марія Маннс (1904–1990) – відома американська письменниця та журналістка.

8

Джуді Коллінз (нар. у 1939 р.) – американська фолк- та поп-співачка, яка була особливо популярною наприкінці 1960-х – на початку 1970-х років.

9

«Дженерал Міллз» (General Mills, Inc.) – одна з найбільших американських компаній-виробників продуктів.

10

Джонні Карсон (1925–2005) – відомий американський телеведучий, комік, актор і музикант.

11

Ерік Клептон (нар. у 1945 р.) – британський рок-музикант, лауреат кількох премій Ґреммі.

12

Кларк Кент – персонаж коміксів про Супермена, скромний журналіст, під маскою якого герой ховається у звичайному житті.

13

Кетрін Гепберн (1907–2003) – видатна американська акторка театру та кіно, відома своїм незалежним характером і запальною вдачею.

14

Бетті Девіс (1908–1989) – американська акторка, популярна в 1930—1940-х роках.

15

Джон Кітс (1795–1821) – видатний англійський поет-романтик.

16

Ґленда Джексон (нар. у 1936 р.) – англійська акторка й політик, здобула популярність, виконуючи ролі вольових, розумних жінок у кіно та театральних виставах 1960—1970-х років.

17

Колетт (1873–1954) – французька письменниця, романи якої були успішно екранізовані в різних країнах.

18

Пеле (нар. у 1940 р.) – легендарний бразильський футболіст, визнаний найкращим гравцем XX століття за версією ФІФА.

19

Містер Роджерс – Фред Роджерс (1928–2003), зірка американського телебачення, педагог, проповідник, лялькар та композитор. Найбільш відомий як автор та ведучий дитячого шоу «Наш сусід Містер Роджерс», де найбільшою мірою виявилися його найкращі якості: доброта, лагідність, уміння спілкуватися та налагодити безпосередній контакт з аудиторією.

20

Філ Донаг’ю (нар. у 1935 р.) – відомий американський журналіст і телеведучий, один із засновників жанру ток-шоу.

21

Марло Томас (нар. у 1937 р.) – популярна американська акторка, продюсерка та громадська активістка, дружина Філа Донаг’ю.

22

Генрі Девід Торо (1817–1862) – американський письменник, філософ, натураліст і громадський діяч. Протягом кількох років жив у лісі в хатині, збудованій без сторонньої допомоги, і самотужки забезпечував себе всім необхідним.

23

Мухаммед Алі (1942–2016) – видатний американський боксер, якого вважають одним із найкращих важковаговиків в історії спорту.

24

Настільна гра, що полягає в складанні слів із дерев’яних фрагментів з літерами.

25

Фарра Фосетт (1947–2009) – популярна американська акторка, виконавиця ролі приватного детектива в першому сезоні телесеріалу «Янголи Чарлі»; яскравий постер із зображенням Фарри в червоному купальнику встановив рекорди продажів у всьому світі.

26

Енн Бенкрофт (1931–2005) – видатна американська акторка театру та кіно, лауреатка премій «Оскар», «Золотий глобус», «Еммі» та ін.

27

Рудольф Нурієв (1938–1993) – легендарний радянський та британський танцюрист і балетмейстер. 1961 року, перебуваючи на гастролях у Парижі, відмовився повернутися в СРСР. Понад п’ятнадцять років був зіркою лондонського Королівського балету, здобувши всесвітнє визнання.

28

Беверлі Сіллз (1929–2007) – відома американська оперна співачка.

29

Норман Маклін (1902–1990) – американський письменник і літературознавець, професор Чиказького університету.

30

Джуді Ґарленд (1922–1969) – відома американська акторка та співачка; лауреатка багатьох престижних премій у галузі кіно та музики. Знялася в понад 20 фільмах, зокрема легендарному мюзиклі «Чарівник країни Оз».

31

Рейчел Карсон (1907–1964) – відомий американський біолог і письменниця, книжки та наукові праці якої сприяли розвитку екологічного руху в США та інших країнах.

32

Бакмінстер Фуллер (1895–1983) – відомий американський архітектор, інженер-винахідник, дизайнер та філософ-футуролог.

33

Пол Баньян – велетень-дроворуб, персонаж американського фольклору.

34

Несамовитий Білл Гікок (1837–1876) – герой Дикого Заходу, легендарний стрілець, розвідник та майстер гри в покер.

35

Михаїл Баришніков (нар. у 1948 р.) – видатний радянський і американський артист балету.

36

Карл Сейґен (Саґан) (1934–1996) – видатний американський астроном, астрофізик та письменник, автор науково-популярних книжок, присвячених космічному майбутньому людства.

37

Джерард О’Нілл (1927–1992) – американський фізик, відомий як пропагандист освоєння космосу.

38

Дуже часто ми також дозволяємо грошам стати нашим прихистком, коли налякані. Бідність – одне з найкращих виправдань для тих, хто хоче відмовитися від своєї мрії. Вам співчуватимуть навіть більше, ніж людині з надмірною вагою. Ніхто не знає, як сперечатися з бідністю. Ми надто зачаровані й одурені владою грошей у цьому суспільстві. (*Прим. авт.*)

39

Джон Денвер (1943–1997) – американський співак, музикант і композитор, активний громадський діяч та гуманіст. Присвятив багато часу й енергії боротьбі із забрудненням довкілля. Після Чорнобильської катастрофи у 1987 році виступив із благодійним концертом у Києві.

40

Роберт Редфорд (нар. у 1936 р.) – відомий американський актор, режисер, продюсер та доброчинець, зокрема, активно підтримує екологічні проекти.

41

Горацio Елджер (1832–1899) – американський письменник, автор численних романів про хлопців із бідних родин, котрі самотужки вибилися в люди завдяки тяжкій праці, чесності та рішучості.

42

Джиммі Картер (нар. у 1924 р.) – 39-й президент Сполучених Штатів Америки (1977–1981 рр.).

43

IBM – американська електронна корпорація, найбільший світовий виробник комп’ютерів і програмного забезпечення.

44

Цей експеримент під назвою «Світ тісний» запропонував і провів психолог Стенлі Мілґрем. (*Прим. авт.*)

45

Марлон Брандо (1924–2004) – американський актор, якого багато хто з критиків вважає одним із найкращих в історії кіномистецтва.

46

Теллі Савалас (1922–1994) – відомий американський актор та співак.

47

Анаїс Нін (1903–1977) – американська й французька письменниця, авторка романів та щоденника, який вела понад 60 років.

48

Вільям Ґолдман (нар. у 1931 р.) – видатний американський письменник і сценарист, лауреат двох премій «Оскар».

49

Інсайт-терапія – вид лікування, заснованого на спілкуванні психотерапевта з пацієнтом, яке допомагає людям зрозуміти й виражати свої почуття, мотивації, страхи та бажання, позбувшись стереотипів мислення та неефективної поведінки. Найдавнішою формою інсайт-терапії є психоаналіз З. Фройда.

50

James Salter, «Man Is His Own Star: Royal Robbins and the Art of Pure Ascent,» *Quest,* vol. II, no. 2, March-April 1978, p. 28. (*Прим. авт.*)

51

Белла Абцуґ (1920–1998) – відомий американський адвокат, член Палати представників, громадська діячка та лідерка феміністичного руху. Перша єврейка, обрана до Конгресу.

52

Жаклін Сюзанн (1918–1974) – популярна американська письменниця, авторка всесвітньовідомого бестселера «Долина ляльок».

53

Хитун-Бовтун (англ. Humpty Dumpty) – персонаж класичного англійського дитячого віршика та книжки Льюїса Керролла «Аліса в Задзеркаллі», що має вигляд людиноподібного яйця з краваткою. За сюжетом оригінального вірша, він сидить на стіні, падає, розбиваючись на друзки, які не може зібрати докупи все королівське військо.

54

Лайф-коучинг (*англ.* life coaching) – метод консультацій та тренінгів, що мають допомогти людині з визначенням та досягненням особистих цілей.