

СТАНЦИЯ «ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ»

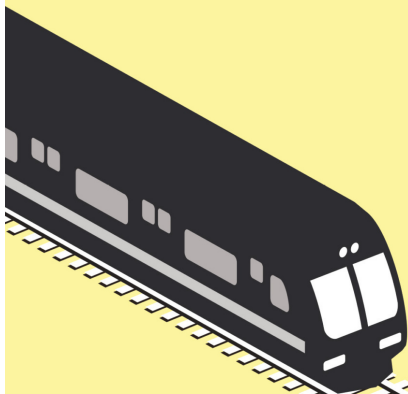
как найти то, к чему лежит сердце,
и наполнить смыслом
каждый день

生き甲斐

Эктор
Гарсиа (Кирай)

Франсеск Миральес

авторы бестселлера «Икигай. Японские
секреты долгой и счастливой жизни»



**Эктор Гарсиа (Кирай)
Франсеск Миральес**

Станция «Предназначение».

**Как найти то, к чему
лежит сердце, и наполнить
смыслом каждый день**

**Серия «Хюгге. Уютные
книги о счастье»**

*Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64458307
Станция «Предназначение». Как найти то, к чему лежит сердце, и
наполнить смыслом каждый день: Эксмо; Москва; 2021
ISBN 978-5-04-116927-5*

Аннотация

Можно проживать дни, месяцы и годы, утопая в скучной рутине, двигаясь вперед лишь по инерции обязательств. Но рано или поздно возникает вопрос: ради чего это все?

Японцы полагают, что у каждого есть свой икигай – предназначение, то, ради чего стоит вставать по утрам. В этой книге Эктор Гарсиа и Франсеск Миральес приглашают вас в

увлекательное путешествие, в ходе которого вы переосмыслите вашу жизнь и постигните силу всех возможностей икигай. На пути вы совершите 35 остановок, где вас ждут практические упражнения, которые помогут наполнить жизнь смыслом и приблизиться к целям. Эта книга даст уникальный инструмент, который кардинально изменит ваше будущее и поможет понять прошлое, чтобы прожить настоящее так, как вы действительно того хотите.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Содержание

Путешествие в страну Икигай	8
Дорога, ведущая к счастью	8
Эффект Синкансэн	11
1. Путешествие по будущему: Токио	14
2. Путешествие по прошлому: Киото	15
3. Путешествие по настоящему: Исэ	15
Часть первая. Путешествие по нашему будущему	17
1-я станция. Синкансэн	22
Мышление на сверхскоростях	22
Закон наименьшего усилия	22
Секрет Микавы	25
Нереальный на первый взгляд проект	26
Эффект Синкансэн	27
Мышление в стиле синкансэн	29
2-я станция. Гора Фудзи	36
Практика невозможного	36
Приключение Резерфорда Алкока	37
Миссия выполняема	41
3-я Станция. Ганбаримасу	46
Сила терпения и настойчивости	46
Простые цели для больших достижений	47
Сделать это как можно лучше	48
Столетний план	48

Правило 10 000 часов	51
4-я станция. Новые привычки	55
21 день, чтобы изменить свою жизнь	55
Вирусы повседневности	57
Правило 21 дня	58
5-я станция. Обратная связь	63
Взгляд в отражении	63
Не бойтесь негативной обратной связи	64
6-я станция. Сэмпай	69
Найдите себе наставника (или нескольких)	69
Сэмпай – кохай	70
Кто ваш наставник?	71
Конец ознакомительного фрагмента.	75

**Франсеск Миральес,
Эктор Гарсиа (Кирай)
Станция
«Предназначение». Как
найти то, к чему лежит
сердце, и наполнить
смыслом каждый день**

**Francesc Miralles, Héctor García
EL METODO IKIGAI**

© Баттиста В., перевод на русский язык, 2021

© Оформление. ISBN 978-5-04-116927-5 ООО «Издательство «Эксмо», 2021

*** * ***

Всем людям, кто делает этот мир добрее и красивее, делясь своими истинными устремлениями и пробуждая страсть к жизни в других.

Путешествие в страну Икигай

Дорога, ведущая к счастью

Чуть более двух лет назад, мы, авторы этой книги, завершили работу над проектом, который подарил нам нечто большее, чем можно было ожидать.

Все началось с простого разговора в токийском парке, где мы делились мыслями и желаниями посетить «деревню долгожителей» – небольшое местечко в сельской местности к северу от Окинавы. Там живут люди с самым высоким показателем продолжительности жизни в мире.

Мы решили отправиться в это необычное место и взять интервью у самых пожилых обитателей, которые поведали нам свои секреты долгой и счастливой жизни, наполненной радостью и энергией.

Результатом исследования стала книга *«Икигай. Японские секреты долгой и счастливой жизни»*, где внимание уделено одному из главных ключей к вечной молодости – обретению «смысла существования», которое приходит вместе с возможностью заниматься любимым делом.

Ко всеобщему удивлению, в первый же день публикации книга заняла первое место по продажам в Испании в главном интернет-магазине страны. А два месяца спустя права

на издание были проданы в тридцать стран, включая Россию, США, Китай и саму Японию.

Мы получили сотни сообщений и писем от читателей, которых взволновала и вдохновила наша книга и которые не переставали спрашивать, как отыскать собственный *икигай*? «Я знаю, что является моей страстью, но настолько занят текущими обязанностями, что едва остается время на *икигай*. Как же воплотить мечту в реальность?»

Мы, авторы, тоже пытались отыскать ответы на эти вопросы. Поэтому решили, что следующий проект будет полностью состоять из практических рекомендаций и поможет как нам самим, так и читателям открыть и постигнуть силу всех возможностей *икигай*.

Да, в этом заключалась цель. Два года спустя книга, которую вы держите в руках, является доказательством, что мы справились с задачей. Рады предоставить вам инструмент, который кардинально изменит ваше будущее и поможет понять прошлое, чтобы прожить настоящее так, как вы действительно того хотите и заслуживаете.

Для решения поставленной задачи мы отправились в новое путешествие по Японии – стране, вдохновившей нас на первую совместную работу. Мы стремились отыскать методы и практики, которые бы поставили ваш *икигай* в центр существования и превратили бы его в главный двигатель изменений, позволяющих исполнить жизненное предназначение.

ИКИГАЙ

Японское слово икигай, ####, не имеет точного перевода. Икигай – это движущая сила, заставляющая нас просыпаться каждое утро и встречать новый день.

Слово состоит из иероглифов ики, #, что означает «жизнь» или «быть живым», а также гай, ##, что переводится как «то, что имеет значимость и ценность». В буквальном смысле икигай можно определить, как «то, ради чего стоит жить».

По мнению японцев, внутри каждого живет собственный икигай, или даже несколько, хотя мы можем об этом даже не догадываться.

Эффект Синкансэн

Исследуя так называемое японское чудо – период развития страны между 1960 – 1980 годами, когда Япония, пережившая после Второй мировой войны разорение, смогла превратиться во вторую по значимости экономическую державу в мире, – мы открыли для себя эффект Синкансэн. До сих пор данная революционная концепция развития применялась исключительно в сфере инженерии и в японских компаниях, но мы убеждены, что можем использовать те же принципы для достижения личных успехов.

Первая часть книги сосредоточена на том, чтобы помочь каждому читателю сотворить маленькое «японское чудо» в личной жизни – совершить тот самый прорыв, который переведет любую сферу существования в абсолютно новую плоскость, сделав невозможное возможным.

Концепция эффекта Синкансэн буквально заворожала нас. Однако следует признать, что жизнь не сводится исключительно к тому, чтобы делать все лучше и быстрее.

В ходе путешествия, в которое вы отправляетесь прямо сейчас, мы разработали методы, позволяющие прошлому питать настоящее, а настоящему, в свою очередь, освещать путь к будущему, где мы способны достигать самых заветных целей.

На Востоке это называют умением принимать ход време-

ни, потому что в *мире нет ничего более постоянного, чем перемены*. Именно здесь стоит копать глубже, чтобы научиться управлять поездом жизни и для понимания, как изменения в прошлом повлияли на нас в настоящем. Только так есть шанс подготовить себя к принятию своевременных и правильных решений, когда жизнь поставит нас перед выбором нового пути.

Умение воспринимать время как безграничную возможность имеет большое значение, если присутствует желание научиться быть счастливыми и успешно двигаться навстречу собственным целям.

Икигай сродни переменам. Это неотъемлемая часть нас самих, присутствующая внутри на протяжении всего нашего существования и трансформирующаяся в зависимости от той фазы жизни, в которой мы находимся на данный момент. Между «смыслами жизни» в пятнадцать и в семьдесят лет лежит огромная пропасть.

На каждом отдельном этапе крайне важно находиться в гармонии с нашим *икигай*. В противном случае мы никогда не сможем отделаться от ощущения, что сбились с собственного маршрута и что повседневной жизнью управляют исключительно внешние силы.

Икигай похож на радиочастоту: чем лучше настраиваемся на него, тем сильнее ощущаем, что жизнь наполнена смыслом.

Это своего рода путеводная звезда, которая помогает

оставаться на волне неизбежных колебаний и перемен нашего постоянно меняющегося существования. Она позволяет интегрировать в единое целое прошлое, настоящее и будущее, чтобы удалось реализовать себя и исполнить истинное предназначение.

Во время путешествия по Японии мы выбрали три главных пункта назначения, которые, в результате, помогли нам разделить книгу на три основных части:

НАСТОЯЩЕЕ:

счастье

ПРОШЛОЕ:

уроки



БУДУЩЕЕ:

предназначение

ИКИГАЙ

СИСТЕМА ИКИГАЙ

При помощи системы **ИКИГАЙ** можно достигнуть равновесия между прошлым, настоящим и будущим, чтобы реализовать себя в полной мере, проявить все скрытые таланты и исполнить истинное предназначение.

1. Путешествие по будущему: Токио

В столице Японии сядем на скоростной поезд, который помчит нас прямо к звездам, пока мы будем разрабатывать план идеального будущего. Все жизненные достижения ограничены лишь рамками собственного воображения.

Именно в этой части книги вы найдете упражнения, которые помогут запустить внутренний синкансэн на полную мощность и научат проецировать будущее с наибольшей отдачей.

2. Путешествие по прошлому: Киото

Проедем по провинции на небольшом поезде, чей медленный ход позволит насладиться традиционными пейзажами прошлого. Ностальгия, пробуждаемая стуком колес, поможет поразмыслить над уже пережитым, чтобы лучше разобраться в самих себе. Греческий афоризм «Познай самого себя» во многом определяет реакцию на вызовы, с которыми мы сталкивались в прошлом.

Положительные анализ и интерпретация уже полученного опыта сохраняют эмоциональное и психическое здоровье. Осмысление прошлого наделяет смыслом историю всей жизни. Открывая для себя заново детские и подростковые мечты и стремления, мы получаем фундаментальные подсказки, что же представляет собой истинный *икигай*.

3. Путешествие по настоящему: Исэ

Великому храму Исэ более двух тысяч лет. Так разве он не должен быть символом прошлого? Все дело в том, что каждые двадцать лет японцы разрушают это историческое зда-

ние, чтобы восстановить заново. Вот почему храм Исэ существует всегда в настоящем. Эта уникальная традиция поможет понять, что нельзя сдаваться на милость прошлого, в любой момент мы вольны принимать решения относительно того, кем хотим быть здесь и сейчас. Прогуливаясь по святилищу Исэ, мы посетим и другие храмы, где научимся рисовать круги *Энсо* и постигнем силу восточных дисциплин, например стрельбы из лука, которые помогут вернуть разум и дух в настоящее. Также увидим, что любой вид искусства является прекрасным инструментом, чтобы научиться жить настоящим и войти в состояние *потока*.

Вы держите в руках не просто книгу. Если вы прочтете текст внимательно и примените в повседневной жизни практики с ее страниц, это приведет вас к уровню, который до этого, возможно, существовал только в вашем воображении.

Приготовьтесь к большим переменам и сюрпризам, параллельно наслаждаясь новыми пейзажами.

Сделайте глубокий вдох и откройте разум. Путешествие вот-вот начнется.

Благодарим вас за то, что присоединились к нам,

ЭКТОР ГАРСИА и ФРАНЕСК МИРАЛЬЕС

Часть первая. Путешествие по нашему будущему

*Эффект Синкансэн и другие техники
постановки важных целей и укрепления внутренней
дисциплины для их достижения*

Мы отправляемся в путь с железнодорожного вокзала Синдзюку, через который ежедневно проходят от трех до четырех миллионов пассажиров – он занесен в *Книгу рекордов Гиннеса* как самый оживленный и загруженный транспортный узел в мире.

Это истинное воплощение достижений Японии.

Первое и самое сложное, что необходимо сделать каждому, кто сюда попадает, – постараться не заблудиться: на станции более двухсот выходов и входов, поэтому любая ошибка может оказаться фатальной. Чтобы избежать неприятностей, мы решили остановиться в баре *New York* на 52-м этаже отеля *Park Hyatt*, где снимали несколько сцен из фильма «Трудности перевода».

Наш стол, освещенный свечами, стоял возле панорамного окна с видом на бескрайний океан токийских зданий. Представленный как на ладони город мерцал, будто желая превратиться в звездное небо.

Джазовый оркестр играл живую музыку Майлза Дэвиса.

– Здесь, в Токио, кажется, будто ты находишься в будущем, не так ли? – спросил Франсеск, делая глоток виски *Yamazaki*.

– Это одна из причин, почему я живу здесь, – ответил Эктор. – Научная фантастика и желание заглянуть в будущее всегда привлекали меня.

– Тебя это не угнетает? Разве одержимая тяга к совершенству не кажется чем-то нечеловеческим?

– Иногда да. Я мог бы часами рассказывать, как сложно работать в деловой среде, ориентированной исключительно на перфекционизм. Но предпочитаю видеть в этом позитивные стороны.

– Поделись со мной чем-нибудь позитивным... Если выбирать что-то одно, чему ты научился за двадцать лет жизни в Японии, что бы это было?

– *Ганбаримасу!*

– Габмарису-что? – переспросил Франсеск, смеясь.

– Правильно говорить *ганбаримасу*. В переводе означает «стараться изо всех сил для достижения цели». Это слово, которое японцы используют, когда сталкиваются с любой проблемой, будь то личная, деловая или спортивная сфера. *Ганбаримасу* подразумевает под собой твердое намерение «никогда не сдаваться», и это одно из качеств, которое меня больше всего восхищает в японцах.

– Они не сдаются даже тогда, когда цель кажется недостижимой... благодаря удивительному эффекту Синкансэн, –

отметил Франсеск.

– Безусловно. Постановка перед собой самых, казалось бы, невозможных личных целей, является пусковым механизмом для активации эффекта Синкансэн внутри каждого. Но если не подкреплять его *ганбаримасу*, то есть постоянными усилиями с нашей стороны, мечты о будущем растворятся в воздухе, так никогда и не став реальностью.

– Что ж, приготовься активировать внутри себя эффект Синкансэн, Эктор! Эта книга будет написана, едва путешествие подойдет к концу.

– *Ганбаримасу!*

Выйдя из отеля *Park Hyatt*, мы перебрались в один из крошечных баров, затерянных в переулках рядом со станцией Синдзюку. Из-за негаснувших неоновых огней и постоянного оживленного движения кажется, что ночь никогда не заглядывает сюда. Наряду с Сибуя¹, это один из районов Токио, который никогда не спит. И без того бешеный темп жизни, в котором нет места отдыху, лишь ускоряется в стремлении к максимальной работоспособности и поиску максимального удовольствия после работы.

В баре, где помещаются зараз не более трех клиентов, мы познакомились с человеком, проработавшим более сорока лет в мэрии Токио. После непродолжительной беседы, под

¹ Сибуя (яп. ### Сибуя-ку) – один из 23 специальных районов Токио. Известен как один из главных центров моды Токио, особенно для молодых людей, а также как главное место ночной жизни японской столицы.

пристальным взглядом какого-то молодого парня с двумя кошками в корзине, мы последовали за новым знакомым в другой переулок. И, преодолев несколько этажей заброшенного здания, оказались внутри ресторана *окинавской* кухни, где играли традиционную музыку на *сансине* – струнном музыкальном инструменте с южных островов.

Царящая вокруг атмосфера пробудила в нас приятные воспоминания о поездке в Огими, благодаря которой на свет появилась предыдущая книга «*Икигай*». Здесь и закончилась наша первая ночь в Токио.

Уже на следующий день нас ждал легендарный «поезд-пуля».

ДЕРЕВНЯ ДОЛГОЖИТЕЛЕЙ

В предыдущей книге «Икигай. Японские секреты долгой и счастливой жизни» мы рассказывали о наших приключениях в Огими – деревне с населением чуть более 3000 человек к северу от Окинавы, прославившейся на весь мир благодаря своим долгожителям. И дело не только в том, что местное население живет дольше всех на планете, они реже остальных в Японии страдают такими заболеваниями, как рак или сахарный диабет.

Многие ученые приезжали в Огими, чтобы изучить феномен долгожительства. Мы провели здесь неделю с камерой на плече и взяли интервью более чем у сотни пожилых людей, расспросив их о повседневной жизни, о принципах питания, о семье и друзьях, а также о

секретах здоровья и долголетия.

И, конечно же, спросили про икигай.

Живя с ними по соседству, мы видели, что никто в действительности не был пенсионером в нашем понимании слова. Все они чем-то заняты, и многие выполняли по несколько работ сразу.

«С тех пор как ты забросил бухгалтерию в овощном магазине, ясность мышления стала покидать тебя», – ругала Акико своего 96-летнего друга, потому что тот расслабился и оставил работу. В свои 92 года Акико продолжала исполнять роль главы соседской общины и параллельно продавала сумки ручной работы в деревенском магазине. Она по-прежнему полна сил и говорит прямо: «Если ты ничего не делаешь, смерть приходит за тобой».

Один из выводов, к которому мы пришли в ходе исследования – эти долгожители нашли свой икигай в постоянной активности. Возможно, главный секрет в том, чтобы продолжать работать или заниматься тем, что действительно нравится.

1-я станция. Синкансэн

Мышление на сверхскоростях

Прежде чем поезд помчит нас навстречу новым горизонтам, давайте обратимся к истокам происхождения той концепции, из-за которой и началось путешествие. Для этого мы отмотаем время на полвека назад и сосредоточим внимание на человеке по имени Джек Уэлч.

Возможно, вы ничего не знаете о том, кто занимал пост президента компании *General Electric* с 1981 по 2001 год, но именно он считался одним из лучших руководителей прошлого века. По его инициативе была разработана и введена система ежеквартальной оценки целей и задач сотрудников, которая по сей день используется в большинстве предприятий среднего и крупного бизнеса.

Его система до этого работала относительно хорошо, пока он не стал замечать, что некоторые подразделения начали снижать показатели производительности.

Что же произошло?

Закон наименьшего усилия

Внимательно наблюдая за процессами в компании, Уэлч

понял, что, ставя перед собой ежеквартальные цели, сотрудники различных подразделений делали ставку на *постепенные*, даже незначительные улучшения. Иными словами, определяли для себя задачи, которые, по их мнению, можно было легко достичь, практически ничего не делая, или, говоря проще, следуя закону наименьшего усилия.



**ОМЛЕТ: ИЗМЕНЕНИЕ РАДИКАЛЬНОЕ
ПРОТИВ ПОСТЕПЕННОГО**

Постепенное улучшение – действие, приносящее

позитивное изменение в уже существующее в природе. Например, когда один из испанских поваров первым догадался добавить нарезанный и жареный картофель в омлет, он сумел превратить его в картофельную тортилью. Омлет уже существовал, и добавление картофеля ознаменовало собой постепенное улучшение.

Радикальное улучшение произошло намного раньше, когда человек впервые решил разбить яйцо, взбить его, а затем зажарить. Это привело к появлению на свет того, чего не существовало в принципе до этого момента: омлета. Революция в кулинарии, вне всяких сомнений.

Каждый когда-либо сталкивался с чем-то подобным: однажды достигнув основных жизненных целей, мы успокаиваемся и начинаем прикладывать минимум усилий, которые позволяют просто плыть по течению. Давайте посмотрим правде в глаза: *все люди по природе своей стремятся к комфортному состоянию покоя*, но, если хотим превзойти самих себя и достичь настоящих высот, необходимо бороться с конформизмом и открывать новые горизонты.

Это не ограничивается деловой сферой. Закон наименьшего усилия затрагивает совершенно любые области:

- Забота о теле и собственном здоровье.
- Отношения личные и/или с детьми.
- Выстраивание дружеских отношений и организация досуга.

- Интеллектуальные, художественные и даже духовные приоритеты и цели.

Из-за собственной лени или бешеного ритма жизни мы едим и спим на автопилоте, пока тело не делает серьезное предупреждение; мы погружаемся в летаргический сон личных отношений, пока не происходит кризис. И так везде.

Время от времени прилагаются незначительные усилия и вносятся изменения, подобно сотрудникам в ежеквартальном отчете, но все это существенно не меняет ситуацию.

Конечно, проблема не всегда в лени. Иногда мы просто настолько заняты поддержанием статус-кво, что не остается ни времени, ни сил, чтобы вывести жизнь на новый уровень.

А может, все дело в том, что мы боимся настоящих перемен?

Секрет Микавы

Джек Уэлч немало размышлял над данной проблемой, столь присущей психологии человека: как мотивировать и без того хорошо работающих сотрудников различных подразделений на больший риск и инновационные изменения?

Решение пришло во время поездки в Токио в 1993 году.

Во время этого путешествия ему довелось встретиться с Эйди Микава, президентом японской дочерней компании *General Electric*, специализирующейся на разработке медицинского оборудования и технологий.

Джек был поражен технологическим прогрессом и скоростью, с которой данное подразделение опережало остальные. Много лет подряд их филиал выпускал на рынок лучшее и самое точное в мире оборудование для проведения КТ (компьютерной томографии).

Микава поделился с Уэлчем секретом, вдохновившим нас на написание книги, которую вы сейчас держите в руках:

«Если хотите, чтобы поезд шел на 10 км/ч быстрее, просто добавьте лошадиных сил в мотор. Но если нужно, чтобы скорость выросла со 150 км/ч до 300 км/ч, придется подумать о многих других вещах.

Нужно ли менять рельсы и сделать пути более широкими? Нужно ли заменить систему подвески? Нужно ли придать вагонам аэродинамическую форму?

Вы должны мыслить нестандартно. Более быстрый поезд не получить, привнеся лишь незначительные изменения. Необходимо начать думать совершенно по-иному»².

Нереальный на первый взгляд проект

Чтобы отыскать истоки данной революционной концепции, придется вернуться в 1958 год. В самый разгар послевоенного экономического прорыва японское правительство поставило перед группой компаний *JR (Japan Railways, или «Японские железные дороги»)*, казалось бы, невыполнимую

² Из книги «Говорит Джек Уэлч».

задачу: найти наиболее быстрый способ связать между собой Токио и Осаку.

Спустя несколько месяцев инженеры представили проект поезда, способного перемещаться со скоростью 100 км/ч. Для того времени она казалась головокружительной, и в случае реализации проекта подобный поезд мог бы стать одним из самых быстрых в мире.

Однако реакция руководителей JR стала абсолютной неожиданностью:

«Нам нужен поезд, который передвигается в два раза быстрее».

Инженеры были ошеломлены и заявили, что это совершенно невозможно. Поезд, чья скорость достигает 200 км/ч, мог существовать только в научно-фантастическом фильме.

Руководители ответили, что готовы потратить столько денег, сколько потребуется, поскольку правительство дало компании карт-бланш для реализации этого «невыполнимого проекта».

Эффект Синкансэн

Спустя несколько месяцев инженеры вернулись с новым предложением, которое включало полномасштабное изменение всего, что только могло быть связано с поездом. Для получения требуемой скорости было необходимо:

- Изменить форму, высоту и ширину железнодорожных

путей, которые использовались до этого в Японии.

- Потратить большую часть бюджета на прокладку туннелей, чтобы беспрепятственно перемещаться через холмистую местность в районе горы Фудзи.
- Полностью изменить концепцию «поезда», которая была распространена в те времена для более легкого, аэродинамического дизайна, способного преодолевать сопротивление воздуха.

Иными словами, для увеличения скорости поезда на 10 км/ч можно было обойтись небольшими изменениями. Но чтобы удвоить ее, *поменять нужно было все*, подойти абсолютно с новым мышлением ко всей транспортной системе.

Подобное радикальное изменение и представляет собой эффект Синкансэн, который используется главным образом в инженерии и бизнесе, но также применим ко всем «сферам» жизни.

Возвращаясь к «почти невыполнимой миссии», уже в 1964 году, всего через шесть лет после того, как правительство поставило перед инженерами задачу, вместе с Олимпийскими играми в Токио стартовал первый в истории сверхскоростной поезд.

Проект *Синкансэн* превратился в достижение, поразившее мир. На скорости более 200 км/ч поезд соединил Токио и Осаку, сократив время перемещения между двумя городами с шести часов сорока минут до трех часов и десяти минут.

Инновационные технологии, использованные для разработки первого в истории сверхскоростного поезда, произвели переворот в сфере железнодорожных перевозок по всей планете в последующие несколько десятилетий.

Именно готовность принять совершенно новый образ мышления легла в основу огромного прогресса, плодами которого мы продолжаем пользоваться сегодня.

СИНКАНСЭН: ПОЕЗД-ПУЛЯ

Термин синкансэн (###) буквально означает «новая магистральная линия». Это японское слово состоит из иероглифов # «новая», # «магистраль» и # «линия».

В момент запуска в 1964 году поезд под названием «Хикари» (Свет) преодолел «новую магистральную линию» между Токио и Осакой со скоростью более 200 км/ч, став первым в истории скоростным поездом. Как сам «Хикари», так и вся железнодорожная магистраль Синкансэн стали широко известны под именем «японский поезд-пуля».

Мышление в стиле синкансэн

Эйдзи Микава часто любил говорить о том, как «мышление синкансэн» применялось буквально ко всему в его компании. Например, если менеджеры одного из подразделений приходили с идеей сократить расходы на 5 %, он просил придумать методы сокращения до 50 %.

Джек Уэлч был настолько поражен этой философией, что

решил внедрить ее в компании *General Electric* – он попросил сотрудников всех подразделений включить «цели синкансэн» в ежеквартальные списки задач.

Это по-прежнему является одной из главных причин, почему *General Electric*, компания, основанная более ста лет назад и включающая в себя сотни тысяч сотрудников, продолжает занимать лидирующие позиции и неустанно выводить новшества на рынок.

Компании или люди, которые ставят перед собой цели в духе «поезда-пули», в итоге всегда выделяются в обществе.

«Если у вас есть цель, которую, по вашему мнению, можно достигнуть через десять лет, лучшая стратегия для реализации – придумать, как достичь ее за один год».

Питер Тиль (инвестор Кремневой долины)

К примеру, Илон Маск поставил «безумную цель» сконструировать космические ракеты, которые смогли бы взлетать и приземляться. Вместе с сотрудниками своей частной компании *Space X* он воплотил эту мечту в реальность менее чем за десять лет, чего НАСА не смогла добиться более чем за полвека исследований и разработок.

Илону Маску также принадлежит идея создания транспортной системы *Hyperloop* – вакуумного тоннеля, в котором поезд может разгоняться до 1200 км/ч, а также идея отправки первого человека на Марс. Удастся ли ему исполнить мечту?

А вы? В какой области вашей жизни вы бы хотели применить на практике эффект Синкансэн?

ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЮ ПЕРВУЮ ЦЕЛЬ СИНКАНСЭН

Чтобы получить право называться целью Синкансэн, мечта, или желание, должна *казаться вам почти недостижимой*. Если чувствуете, что все относительно легко и просто, не стоит относить его в данную категорию.

Визуализация, казалось бы недостижимых целей, помогает расширять границы мышления и избавляться от старых идей и процессов.

Смело запишите цели *Синкансэн*.

- Хотите управлять собственным вертолетом? *Запишите.*
- Хотите отправиться на Аляску, чтобы собственными глазами увидеть северное сияние? *Запишите.*
- Хотите, чтобы доходы семейного бизнеса выросли в три раза? *Запишите.*
- Хотите снять фильм? *Запишите.*

Мы повторяем это слово снова и снова, потому что, *записывая* желание, вы делаете первый шаг к его исполнению.

Начните прямо сейчас:

Моя цель Синкансэн № 1 – это:

Конечно, просто записав мечту и не приложив никаких усилий, ничего не добиться. Обязательно укажите десять шагов, которые предпримите, чтобы первая цель была достигнута, обращая особое внимание на следующее: как, что и когда планируете делать.

ЧТО СДЕЛАЕТЕ

КАК СДЕЛАЕТЕ

КОГДА СДЕЛАЕТЕ

1.
.....
.....
2.
.....
.....
3.
.....
.....
4.
.....
.....
5.
.....
.....
6.
.....
.....
7.
.....
.....
8.

Например, если моя цель *Синкансэн* № 1 заключается в выступлении на конференции перед многотысячной аудиторией, список шагов может выглядеть следующим образом: купить мотивирующие книги о выступлениях перед публикой; получить советы и рекомендации у профессиональных спикеров; посмотреть выступления на *Youtube* тех ораторов, которыми я особенно восхищаюсь; записать собственное выступление на камеру и посмотреть его; подготовить короткое выступление для местного мероприятия с небольшим количеством слушателей, чтобы попрактиковаться; записаться на курсы ораторского искусства, театрального мастерства, чтобы побороть страх перед сценой...

Уругвайский бизнес-тренер Марио Рейес рекомендует конкретизировать каждое из действий, чтобы четко понимать реализацию на практике того или иного шага. Например:

ЧТО СДЕЛАЕТЕ	КАК СДЕЛАЕТЕ	КОГДА СДЕЛАЕТЕ
1. Буду читать книги о том, как выступать на публике	Спрошу рекомендации в местной библиотеке	Завтра в 14:30 во время перерыва на обед

Как только конкретизируете все десять шагов, четко написав, что, как и в какой последовательности планируете де-

лать, поставьте подпись в конце листа, будто заключили контракт с самим собой. Затем повесьте его на видное место, где каждый день сможете видеть. Однажды подписав контракт, для вас нет дороги назад.

Поезд-пуля начнет движение к цели.

2-я станция. Гора Фудзи

Практика невозможного

Наш поезд останавливается возле тихого городка Мисима, за которым сразу следует гора Фудзи, столь почитаемая всеми японцами. Увидим ли мы ее сегодня или она скроется за покрывалом дымки?

Покупая билет на *Синкансэн* из Токио в Киото, или наоборот, опытные путешественники просят места «со стороны горы Фудзи». А потом начинают с нетерпением ждать, когда величественное возвышение откроется их взору во всей красе.

Конечно, если день туманный и пасмурный, сверхскоростной поезд промчится близко от места вашей мечты, но вы ничего не увидите. Фудзи будет по-прежнему на своем месте, как и любая великая цель в жизни, просто иногда мирские туманы делают ее невидимой.

ГОРА БЕССМЕРТИЯ

Первое письменное упоминание о Фудзи восходит к X веку. По легенде, юная девушка по имени Кагуя, родившаяся на Луне и спустившаяся на Землю, отвергла любовь императора и его предложение руки и сердца. Одной августовской ночью в полнолуние

яркий свет с небес поглотил Кагую – это обитатели Луны вернули ее домой. И тогда все еще влюбленный император написал письмо девушке и приказал армии солдат отнести послание на вершину горы Фуши (# «без», # «смерти») – ближайшее место к Луне, известное японцам с древности.

Когда воины добрались до вершины, они сожгли письмо в надежде, что дым достигнет Луны и Кагуя прочтет слова императора. Вместе с ним сожгли и отданный императором эликсир бессмертия, поскольку тот больше не желал жить вечно.

Слово Фуши означает «без смерти», или «бессмертный». Со временем произношение трансформировалось в Фудзи (# «полный, изобилующий» и # «солдат»), как память о тех героических солдатах императорской армии, которые поднялись на вершину, чтобы передать сообщение на Луну.

С тех пор считается, что когда вулкан на горе Фудзи просыпается, дым доносит до самой Луны слова императора, посылая вместе с ними любовь и вечную надежду на то, что даже невозможное может стать возможным.

Приключение Резерфорда Алкока

Однако первым человеком, о восхождении которого на вечно заснеженную вершину вулкана доподлинно известно,

был вовсе не солдат императора, а буддийский монах, покоривший гору в 663 году.

Хотя до этого момента подобное считалось невозможным, со временем недостижимая цель покорялась все большему и большему количеству людей. Тем не менее до начала эпохи Мэйдзи³ в XIX веке ни одна женщина и ни один иностранец не могли подняться на Фудзи, считавшуюся в Японии священной горой.

Первым иностранцем стал британский дипломат Резерфорд Алкок. Произошло это в 1860 году.

Японские чиновники и военные предупреждали, что отправляться наверх в конце ноября – полное безрассудство, поскольку погодные условия делали восхождение невозможным. К тому же приближался тайфун.

И он действительно подошел к берегам острова, когда британец начал взбираться на Фудзи. Некоторые японские правительственные чиновники сочли это посланием самих богов, напоминающих, что данное место запретно для иностранцев. Но дипломат проигнорировал мнение всех, кто убеждал его в невозможности восхождения, и шаг за шагом поднялся наверх.

Для того времени это было непростой задачей: многие

³ Мэйдзи (мэй # = свет, знание; дзи # = правление, или «просвещенное правление») – уникальный исторический период кардинальных реформ и перемен, когда за очень короткий промежуток времени, с 23 октября 1868 года по 30 июля 1912 года, закрытая феодальная страна благодаря правлению императора Муцухито вышла из самоизоляции и стала крупной мировой державой.

альпинисты погибли при попытке покорить Фудзи. Однако спортивный и подтянутый сэр Резерфорд Алкок смог преодолеть высоту в 3776 метров, потратив всего восемь часов на подъем и еще три часа на спуск.

Удача сопутствовала ему, и тайфун обрушился на побережье Сидзуоки⁴ как раз в тот момент, когда спуск был завершен.

⁴ Сидзуока (####, букв. с *яп.* «Тихий холм») – префектура, расположенная в регионе Тюбу на острове Хонсю.



Изображение горы Фудзи, нарисованное от руки сэром Резерфордом Алкоком в личном дневнике.

Алкок описал гору как нечто негостеприимное, скалистое, будто не принадлежащее этой планете. Поскольку он был хорошим художником, рисунки этого священного места, сделанные именно его рукой, впервые увидели жители Запада.

О восхождении он рассказывал британскому правительству в письмах, которые регулярно отправлял все три года пребывания в Японии. Алкок также был первым британским подданным, проживавшим долгое время на японской территории.

«Последний отрезок пути был самым трудным, поскольку мешала накопившаяся усталость. Мы часто останавливались, чтобы побороть боль в ногах и отдышаться. Некоторые подумывали отступить, но мы все равно до последнего шага продолжали путь к вершине, которая позволила заглянуть в кратер вулкана и полюбоваться видами».

Сэр Резерфорд Алкок

Миссия выполняма

Наша жизнь состоит из вершин, которые мы считаем запретными или недостижимыми для самих себя, хотя туман, застилающий взор, обычно существует в нашем сознании.

Мы должны избавиться от мышления «невозможности», стереть эти мысли, прежде чем отправиться к вершине. Ведь невозможное в действительности является лишь ловушкой разума, обманчивым фильтром, искажающим взгляд на действительность.

В жизни каждого есть немало вещей, которые не удастся реализовать по совершенно иррациональным причинам, поскольку одна только мысль о них сбивает с ног. Мы возводим перед собой непроходимые стены, а когда они вдруг распадаются, с трудом верится, что когда-то они вызывали столько страха, разочарования и нежелания действовать.

Мысленная грань, отделяющая возможное от невозможного, крайне тонка, и здесь буквально требуется умелое мастерство инженера или *шерпа*⁵, чтобы помочь пересечь ее.

Уолт Дисней сказал, что «это своего рода забава – делать невозможное». Вот почему, пусть даже из чистого любопытства, необходимо взять за правило хотя бы раз в неделю делать что-то такое, что кажется абсолютно невозможным.

Начать изучать японский или венгерский язык, заниматься спортом, который кажется слишком сложным, играть на пианино двумя руками без партитуры, отправиться в экспедицию исследовать дикие уголки планеты... или подняться на местную гору, напоминающую Фудзи.

⁵ Шерп – понятие, обозначающее того, кто сопровождает и помогает в пути, того, кто является носильщиком скарба и избавителем от бытовых трудностей главного путника в его величественном пути к вершине чего-либо.

Как гласит девиз одной моей хорошей подруги в *WhatsApp*, все начинается с изменения статуса: МИССИЯ ВЫПОЛНИМА.

СОСТАВЬТЕ СПИСОК «НЕВОЗМОЖНОСТЕЙ», КОТОРЫЕ ТАКОВЫМ НЕ ЯВЛЯЛИСЬ

Мощное упражнение, чтобы очистить сознание от тормозов, предрассудков и опасений, что мы чего-то, как нам кажется, не можем сделать, — вспомнить все те «невозможности», которые в действительности оказались достижимыми.

Как авторы книги мы испробовали данный метод на себе, и вот что получилось:

Три возможные невозможности Франсеска:

1. Научиться плавать. «До четырнадцати лет я испытывал настоящую панику, как только попадал в воду, и был искренне убежден, что никогда не смогу переплыть через бассейн, где нельзя достать ногами до дна. Потребовалось определенное время, но в итоге я обнаружил, что умею плавать».

2. Получить диплом о высшем образовании. «Поскольку еще в школе я проваливал по четыре-пять экзаменов за учебный год, ни я, ни мои преподаватели, ни кто-либо другой не верили, что я смогу окончить хотя бы бакалавриат, не говоря о получении диплома. Как только я избавился от этих пред-

рассудков, я смог получить диплом в области немецкой филологии».

3. Найти невесту. «До двадцати трех или двадцати четырех лет я считал, что никогда не смогу завязать отношения, поскольку девушки, которые мне нравились, казались божественными и инопланетными существами вне рамок моей досягаемости. Как только я понял, что мы похожи, со всеми страхами, сомнениями и желаниями, этот призрак невозможности исчез сам по себе».

Три возможные невозможности Эктора:

1. Работать в ЦЕРН⁶. «Читая научно-популярную литературу, я всегда представлял себе НАСА и ЦЕРН местами, где могут работать лишь избранные. Это казалось мечтой, которая так и останется где-то на горизонте воображения. В 2004 году я начал работать в ЦЕРН, и все стало реальностью».

2. Посетить Японию. «В детстве я открывал географический атлас, и Япония казалась одним из самых отдаленных мест в мире, недостижимой и экзотической страной, до которой я наверняка никогда не смогу добраться. Вот уже двадцать лет я живу в Стране восходящего солнца».

3. Опубликовать книгу. «Айзек Азимов был одним из авторов, чьими произведениями я увлекся еще в подростковом

⁶ ЦЕРН (CERN, или Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire) – Европейская организация по ядерным исследованиям, крупнейшая в мире лаборатория физики высоких энергий со штаб-квартирой в Женеве.

возрасте. Я прочитал его биографию и был потрясен, что он опубликовал более четырехсот книг. В то время издательская деятельность, о которой писал Азимов, казалась чем-то потусторонним. Теперь наша книга «*Икигай*» продается в Америке, а также в тридцати других странах, к тому же она была издана издательством *Penguin*, публиковавшим работы Айзека Азимова».

Всякий раз, когда цель будет казаться недостижимой, полезно заглянуть в собственный список вещей, которые вы когда-то считали невозможными, но в конечном итоге смогли осуществить. Иногда, как видно из примеров выше, это могут быть совершенно нелепые истории, но именно они способны стать наиболее действенным инструментом, чтобы сломать стену существующих страхов и сомнений.

3-я Станция. Ганбаримасу

Сила терпения и настойчивости

Поезд-пуля, на котором мы едем в Киото, почти летит над рельсами, плавно и неустанно. Это плод труда тысяч инженеров, не отказавшихся от общей мечты и сделавших все, чтобы она исполнилась.

Настойчивость – одна из черт характера, наиболее почитаемых японцами. Во многих мангах и аниме главные персонажи не обладают большими способностями в детстве, и это мягко сказано.

Однако у них всегда есть смысл и цель – *икигай*, который заставляет преодолевать препятствия и двигаться вперед.

Эта личная цель помогает персонажу обретать мудрость, становиться лучше день ото дня, пока он не превратится в настоящего героя.

В типичном американском комиксе все происходит наоборот: герой или героиня обладают сверхспособностями с самого детства, а их основным внутренним двигателем являются амбиции и жажда справедливости, а не терпение или настойчивость.

Простые цели для больших достижений

Еще одна особенность японских героев – их цели просты, бесхитростны и чисты, они свободны от больших амбиций.

Типичный сюжет манги сводится к тому, что главный герой хочет стать хорошим шеф-поваром суши, или лучшим телеведущим в своей провинции, или агентом по недвижимости. Есть даже целый сериал *«Проводница»*⁷, рассказывающий о жизни бортпроводниц сверхскоростного поезда и о том, как они стремятся все лучше и лучше обслуживать пассажиров.

Это простые цели, с которыми может идентифицировать себя любой человек и которые могут привести его к большим личным достижениям, если только проявить настойчивость.

Еще одна ценность, которая высоко почитается и культивируется японцами, – терпение.

Они чрезвычайно терпеливы, но это вовсе не означает сидения сложа руки и ожидания чуда извне. Люди будут идти вперед, проявлять настойчивость и упорство, пока не достигнут желаемой цели.

«Просидите на камне сто лет, и камень нагреется».

Японская пословица

⁷ В оригинале *Shinkansen Girl*.

Сделать это как можно лучше

Тот факт, что японцы высоко ценят настойчивость, отражается во многих выражениях и фразах, используемых на повседневной основе.

Одним из первых слов, с которыми знакомятся люди при изучении японского языка, является *ганбаримасу*, #####, что в буквальном переводе означает «сделать это как можно лучше». Первые два иероглифа, из которых состоит данное слово: # означает «упрямо» или «твердо»; # – «растягивать» или «распространять».

В буквальном смысле: «растягивание и максимальное расширение твердости/упрямства».

Слово *ганбаримасу* лежит в основе выражения *ганбатте кудасай*, что в дословном переводе значит «сделай это как можно лучше», но литературно трактуется: «Будь упрямым и твердым, пока не получишь то, что задумал». Это слово широко используется в мире спорта, чтобы подбодрить друг друга, а также в деловой сфере, когда сталкиваются с новыми вызовами и проблемами.

Философию *ганбаримасу* можно трактовать как призыв никогда не останавливаться, пока цель не будет достигнута.

Столетний план

В 2027 году в Японии готовится запуск нового сверхско-

ростного поезда, который менее чем за сорок минут будет перевозить пассажиров из Токио в Нагою (286 км). Но детальный план развития не ограничивается 2027 годом. Уже на 2045 год запланирован запуск маглева⁸ от Токио до Осаки. Было посчитано, что в 2120 году инвестиции в подобные технологии из финансового долга превратятся в весомую экономическую прибыль как для JR (Японских железных дорог), так и для правительства страны.

План на сто с лишним лет вперед!

Прежде чем разогнать собственный поезд-пулю, важно четко определить конечный пункт назначения и различные остановки, через которые нужно будет пройти.

Эффект Синкансэн, развивающий в нас настойчивость, и *ганбаримасу* можно синтезировать в следующей формуле:

Терпение при отсутствии действия приводит к пассивной жизни.

Терпение и настойчивость ведут к достижению целей.

ЧЕЛОВЕК ЗАНИМАЮЩИЙСЯ

Шведский психолог Андерс Эрикссон, автор написанной совместно с Робертом Пулом книги «Максимум. Как достичь личного совершенства с помощью современных научных открытий», отмечает, что *Homo Sapiens* (человека разумного) на самом

⁸ Маглев (от *англ.* magnetic levitation «магнитная левитация») – поезд, который держится над полотном дороги, движимый и управляемый силой электромагнитного поля. Такой состав, в отличие от традиционных, не касается при движении поверхности рельса.

деле следует называть Номо Ехерсценс (человек занимающийся), поскольку человек представляет собой единственный сознательный вид, способный стать намного лучше благодаря практике.

Тем не менее не любая практика, по мнению Эрикссона, приводит к должному прогрессу. Он разделяет ее на два типа:

I. НАИВНАЯ ПРАКТИКА. Элементарное повторение тех или иных действий без четких критериев оценки. Практика, которая, независимо от затраченного на нее времени, никогда не приведет к прогрессу, поскольку действия выполняются неправильно и неэффективно.

II. ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННАЯ ПРАКТИКА. Практика, характеризующаяся вдумчивым подходом и имеющая четко сформулированные цели. Эрикссон выделяет у нее три основные черты:

1. Конкретизация целей. Благодаря этому мы будем четко понимать, когда и какие шаги предпринимать для достижения поставленной цели.

2. Абсолютная сосредоточенность. Это позволит адаптироваться к различным ситуациям и проблемам, не теряя из вида главной цели.

3. Получение «обратной связи» на постоянной основе, позволяющей удостовериться, что мы по-прежнему на правильном пути, и внести необходимые изменения при случае.

ПРИМЕЧАНИЕ: О деталях и эффективных методах получения обратной связи вы прочтете более подробно

Правило 10 000 часов

Вдохновленный исследованиями Эрикссона британский журналист Малкольм Гладуэлл десять лет назад написал книгу *«Гении и аутсайдеры»*, в которой попытался отыскать ответ на вопрос, почему некоторые преуспевают, а другие постоянно терпят поражение.

Хотя генетическая предрасположенность, семейная среда и образование, несомненно, влияют на путь к успеху, Гладуэлл отмечает, что любой человек может добиться прогресса, затратив 10 000 часов на практику. Он приводит два примера гениев, которые прошли этот своеобразный «обряд посвящения», прежде чем стать теми, кем в итоге стали:

1. *Моцарт*. Хотя мальчик начал сочинять музыку в семь лет и некоторые произведения, написанные в подростковом возрасте, являются весьма примечательными, величайшие работы все же были созданы по достижении двадцати одного года. Он накопил более десяти тысяч часов практики, сочиняя и исполняя музыку в общественных местах.

2. *The Beatles*. Им тоже потребовалось десять тысяч часов, чтобы, наконец, добиться настоящего успеха. Большая часть подготовительной работы была проведена в Гамбурге, где в период с августа 1960 года по декабрь 1962 года они регулярно выступали в четырех различных клубах, неистово от-

тачивая мастерство. Вернувшись в Англию, группа была готова к заслуженному успеху и славе.

«Мы есть то, что делаем изо дня в день».

Аристотель

Представьте, что хотите изучить что-то новое. Прежде чем планировать действия, давайте посмотрим на шесть уровней успеха, которые, по мнению Гладуэлла, могут быть достигнуты в зависимости от количества времени, которое вы готовы потратить:

1. *Один час*: мы получим общее представление о предмете.
2. *Десять часов*: мы добьемся более широкого представления об основных понятиях и концепциях.
3. *Сто часов*: мы добьемся среднего уровня.
4. *Одна тысяча часов*: мы сможем считать себя хорошими специалистами.
5. *Десять тысяч часов*: мы превратимся в мастеров своего дела.

Последний уровень – это уровень совершенства, и, по словам нейробиолога Дэниела Левитина, именно такое количество времени необходимо человеческому мозгу для освоения нового вида деятельности. Однако результаты альтернативного исследования, проведенного в Университете Принстона, предупреждают, что слишком интенсивная практика иногда не приводит к должному успеху, если сбрасывать со счетов *ценность возможностей* при достижении мастерства.

Если бы помимо интенсивных репетиций длиною в десять тысяч часов *The Beatles* продолжали играть на чердаке или в подвале, не выходя на публику в поисках возможностей, вероятно, сегодня мы даже не знали бы об их существовании.

РАСПЛАНИРУЙТЕ СВОИ 10 000 ЧАСОВ

Если у вас есть в жизни страсть, которая влечет вас, *ики-гай*, которому вы хотели бы посвятить жизнь, подумайте о том, чтобы стать мастером при помощи правила, описанного в данной главе.

Конечно, настойчивость, или *ганбаримасу*, станет незаменимым помощником, но вы свободны решать, сколько лет можете или хотите потратить на достижение поставленной цели.

Цифры не врут:

8 часов в день $\times$ 5 дней в неделю = 5 лет

4 часа в день $\times$ 5 дней в неделю = 10 лет

2 часа в день $\times$ 5 дней в неделю = 20 лет

1 час в день $\times$ 5 дней в неделю = 40 лет

Чтобы добиться мастерства за относительно короткий срок, требуется проявить чудеса самоотверженности, иными словами, превратить страсть в работу. Но даже если работа есть, страсть – занятия искусством, спортом, наукой, языками – может счастливо сопровождать вас на протяжении всей жизни.

Вопрос лишь в следующем: какая страсть, или *икигай*, мотивирует меня настолько, чтобы посвятить этому всю жизнь?

Если у вас пока нет ответа на этот вопрос, можете прислушаться к знаменитым словам Виктора Франкла: «Если не знаете, какова ваша миссия в жизни, у вас уже есть одна: ее отыскать».

4-я станция. Новые привычки

21 день, чтобы изменить свою жизнь

Давайте на мгновение отвлечемся от пейзажей за окном и сосредоточим внимание на нашей повседневности. Какие привычки управляют вашей жизнью? Какие из них помогают приблизиться к целям и чувствовать себя хорошо? Какие вредят и лишают вас энергии?

Говорят, что человек – раб своих привычек, но правда заключается в том, что они нужны для элементарного выживания. Это механизмы, которые помогают автоматизировать многие задачи, параллельно избавляя от необходимости постоянно принимать решения. Если бы пришлось думать о каждом движении и действии, которое мы совершаем в течение дня, уже к вечеру мы были бы полностью измотаны.

СЧАСТЬЕ ПОВТОРЕНИЯ

В романе «Невыносимая легкость бытия» Милан Кундера писал, что «счастье есть жажда повторения», и это можно с легкостью применить к нашему повседневному выбору одежды.

Марк Цукенберг, молодой основатель Facebook, ничего не изменил в гардеробе с тех пор, как впервые появился на публике. На нем все те же серая футболка, темно-серый пуловер, брюки и ботинки. Как признается

он сам: «Я действительно хочу убрать лишнее из своей жизни и принимать как можно меньше решений о чем-либо, кроме того, как лучше всего служить обществу».

Подобная манера поведения в духе философии дзен была присуща и такой культовой личности, как Стив Джобс, который в течение многих лет появлялся на публике в одной и той же водолазке или рубашке-поло с высоким воротником, джинсах и белых кроссовках.

Когда автор его биографии Уолтер Айзексон спросил Джобса о верности одному и тому же стилю в одежде, тот рассказал, что во время поездки в Японию познакомился с престижным дизайнером Иссэй Миякэ, который среди прочего разработал рабочую одежду для сотрудников компании Sony.

Поскольку работники Apple выступали против идеи введения униформы, в конце концов, он решил оставить для себя придуманный Миякэ вариант одежды, который посчитал практичным для повседневной жизни и который в итоге стал его «визитной карточкой».

Недолго думая, Стив Джобс попросил японцашить сотню черных водолазок. Когда удивленный Миякэ спросил, для чего ему понадобилось такое количество одежды, генеральный директор Apple ответил: «Это то, как я себя вижу. И этого мне хватит на всю оставшуюся жизнь».

Хотя и в менее радикальной форме, другим американцем, стремившимся к счастью повторения, был Барак Обама, который носил исключительно серые

или синие костюмы. На вопрос об отсутствии у него фантазии в одежде отвечал: «Я не хочу принимать решения о том, что ем или ношу каждый день, потому что у меня и так слишком много решений, которые надо принимать».

Анна Солиом

Вирусы повседневности

Привычки, облегчающие нашу жизнь, дарят ощущение счастья и спокойствия. Однако у нас есть целый ряд вредных привычек, которые поселяются внутри, словно вирус, и если вовремя не убрать их из сознания, в итоге мы практически лишаем себя возможности избавиться от них в принципе.

Когда вредные привычки берут контроль над повседневной жизнью, они постепенно начинают разрушать ее. Если заменить их полезными, то поезд, идущий к нашей мечте, будет двигаться намного быстрее, одновременно освобождая умственное пространство и раскрывая творческий потенциал. Если в сознании существует четкий план того, что мы хотим получить от жизни, прогресс неизбежен.

К примеру, писатель Харуки Мураками каждый день просыпается в четыре часа утра и первые пять или шесть часов посвящает творчеству. Когда около девяти или десяти утра заканчивает писать, он выходит на пробежку или занимается плаванием. Остальная часть дня посвящена прогулкам, чтению и прослушиванию музыки.

Правило 21 дня

Чарльз Дахигг, журналист *New York Times*, заинтересовался темой привычек, когда заметил, что каждый день в три часа он должен обязательно съесть огромное шоколадное печенье, несмотря на плотный обед и понимание, что имеет проблемы с ожирением.

Теоретически он не был голоден. Так откуда же этот непреодолимый импульс? По словам журналиста, «привычки – это бессознательный выбор и невидимые решения, которые окружают нас ежедневно».

В ходе исследования он собрал немало историй успеха, доказавших, что на закрепление новой позитивной привычки в сознании человека требуется ровно 21 день. Каждая начинается с принятия решения, которое в результате данного периода повторений становится автоматическим шаблоном поведения.

Если хотите перепрограммировать сознание, первое, что необходимо сделать, – это *отыскать причину*, заставляющую делать то, что вам вредит или совершенно не подходит. В своем конкретном случае Дахигг наблюдал, как каждый день в три часа начинал испытывать усталость, которую компенсировал походом в кафе и поеданием шоколадного печенья.

Второй шаг – *экспериментальным путем подобрать спо-*

собы, которые приведут к укоренению закрепления новой здоровой привычки. В действительности журналисту нужно было сделать перерыв в работе, а поход за шоколадным печеньем казался наиболее верным решением. И он включил его в повседневную жизнь, сам того не осознавая. Как только мужчина разобрался во всем, то заменил «шоколадную компенсацию» на более здоровую: начал выходить из кабинета, чтобы в течение десяти минут отдохнуть и поболтать с коллегами и друзьями.

Благодаря этому он получал необходимый *перерыв* в работе, который не добавлял калорий к его и без того избыточному весу.

Чтобы закрепить новую привычку в жизни, в течение 21 дня Дахигг заводил будильник на то время, когда обычно приходило неосознанное желание сходить в кафе за печеньем. Это был сигнал отложить работу в сторону и выйти из кабинета, чтобы пообщаться с людьми. Если в тот момент все были заняты, он просто отправлялся на небольшую прогулку.

Согласно некоторым исследованиям, порядка 40 % решений, принимаемых нами в течение дня, представляют собой автоматические действия, которые мы повторяем неоднократно, порой на протяжении многих лет. Это шаги, совершаемые на автопилоте. Если сумеем отыскать те, что приносят несомненный вред, и, применив правило 21 дня, заменим на что-то новое и позитивное, наша жизнь, как по вол-

шебству, изменится в лучшую сторону.

КАК ЗАКРЕПИТЬ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ

Мы разработали это упражнение по методам, предложенным Чарльзом Дахиггом. Оно направлено на то, чтобы избавиться от вредных привычек и ускорить движение навстречу собственным мечтам и целям. Если хотите углубиться в данную тему, рекомендуем прочитать книгу *«Сила привычки. Почему мы живем и работаем именно так, а не иначе»*.

А теперь перейдем к практике:

Шаг 1. Определить, как и когда возникает привычка:

- Что представляет собой вредная привычка?

- В какое время она возникает?

- В каком месте?

- Кто вас окружает в этот момент?

- Какие эмоции вы испытываете в этот момент?

Шаг 2. Определить компенсацию:

- Что вы получаете в качестве компенсации, следуя вредной привычке?

Какой полезной привычкой можно заменить ее, чтобы получить приблизительно схожую или такую же компенсацию?

Например, если ваша плохая привычка заключается в том, что в течение дня вы едите сладкое, попробуйте взять свежую морковь или орехи. Если это не приносит чувства удовлетворения, можете отправиться на небольшую прогулку. Возможно, тяга к сладостям является результатом скуки или ощущением беспокойства. Единственный способ узнать – «экспериментировать» с различными вариантами, пока не отыщите тот, который будет приносить радость, не причиняя вреда.

Шаг 3. Выработайте новую рутину

Отказаться от привычки одним махом очень сложно, поэтому на *Шаге 2* крайне важно найти правильную и хорошую компенсацию, которая будет в достаточной мере мотивировать на изменения.

Как только на *Шаге 1* найдете вредную привычку, от которой надо избавиться, а затем на *Шаге 2* придумаете достойную компенсацию, можно смело переходить к продумыванию рутины, или последовательности действий, которые помогут выкинуть из жизни то, что причиняет вред.

- Как только мне захочется _____, я сделаю следующее: _____, потому что это

поможет мне_____.

Например: *Как только мне захочется* в пять часов вечера наестся печенья, потому что я сижу дома один и мне скучно, *я сделаю следующее*: выйду на улицу и немного прогуляюсь, *потому что это поможет мне* развеяться, а затем вернуться домой и за чашкой чая почитать интересную книгу.

5-я станция. Обратная связь

Взгляд в отражении

Будь то работа над улучшением поезда или запуск космического корабля на Луну, *обратная связь* является одним из фундаментальных принципов достижения технологического прогресса. *Обратная связь* – это зеркало, которое окружающие устанавливают специально для нас, чтобы мы могли оценить собственные достижения.

В основе своей наука базируется на методе «проб и ошибок». Ученые пытаются отыскать ответы на вопросы, подбирая различные решения, как это делал, к примеру, Эдисон в поисках подходящей нити для лампы, и каждый раз приходил к новым альтернативам, пока, наконец, не получил свет.

Это применимо и к нашей жизни. Можно пересмотреть каждую область существования – отношения, профессиональную карьеру, финансовое положение, интеллектуальный мир – и оценить их по отдельности по шкале от одного до десяти в зависимости от степени удовлетворенности.

Те сферы, которые получают крайне низкую оценку, нуждаются в исправлении и улучшении с нашей стороны, скорее всего, путем внедрения новых привычек, как мы успели убедиться в предыдущей главе.

Не бойтесь негативной обратной связи

Илон Маск, о котором мы уже писали, в ответ на вопрос, в чем секрет его успеха, ответил: «Прислушивайтесь к мнению других... особенно к отрицательной *обратной связи* со стороны семьи и друзей».

Получать или давать *обратную связь* не всегда легко, поскольку эмоции могут повести по ложному пути. Можете ли вы сказать другу честно в лицо, что он делает неправильно? Способны ли достойно принять отрицательную оценку работы, которой посвятили несколько месяцев?

НИКОГДА НЕ ДАВАЙТЕ СОВЕТОВ, ЕСЛИ ВАС ОБ ЭТОМ НЕ ПРОСЯТ

Очень часто, наблюдая за провалами и неудачами в чужой жизни, мы испытываем соблазн высказать свое мнение, даже если нас никто не спрашивал. В большинстве случаев желание поделиться собственными соображениями вызывает у других больше стресса, нежели благодарности, поскольку, если бы людям нужен был совет, они об этом сказали бы.

Более того, подобного рода обратная связь может быть воспринята другим человеком как прямая критика, и вызовет с его стороны защитную реакцию или даже негодование.

Еще сто лет назад Дейл Карнеги отмечал, что критика редко воспринимается позитивно, поскольку ставит под прямой удар самооценку человека. Он

уверял, что человек достигает намного большего, получая положительный стимул, а не отрицательный.

В тех случаях, когда критика необходима, если вы несете ответственность за человека – подчиненный, ученик, ребенок, – прежде чем выражать ее, важно обязательно найти место для похвалы, поскольку это позволит человеку почувствовать себя одновременно любимым и значимым.

В действительности было посчитано, что каждая критика должна сопровождаться пятью положительными комментариями, если не хотите разрушить отношения с людьми.

При получении отрицательной *обратной связи* мы инстинктивно реагируем на нее. Людям в большинстве своем трудно принимать критику. В такой ситуации мало кто задумывается над словами других людей.

Конечно, есть злонамеренная критика, возникающая из чувства зависти, но, когда несколько человек сразу указывают на один и тот же аспект или недостаток, стоит проанализировать их мнение и принять необходимые меры.

Если хотим добиться существенного прогресса в своих действиях, прямой запрос отрицательной *обратной связи* может существенно помочь. Для этого необходимо обратиться к нужным людям, которые, мы уверены, будут искренни и объективны в своих оценках и не будут хвалить из соображений дружбы.

Чтобы получить полезную *обратную связь*, необходимо

научиться задавать конкретные вопросы. Если спросить: «Как вам моя последняя выставка фотографий?» – вы получите соответствующие расплывчатые ответы в стиле: «Мне понравились ваши снимки» или «Просто прекрасно».

Вы ничего не узнаете из подобных ответов. Но если задать конкретный вопрос: «Из двадцати фотографий на выставке какая вам кажется наиболее прочувствованной или лишенной души?» – вы получите точные ответы и поймете, что можно сделать лучше в следующий раз, особенно если уточнить почему, а затем внимательно выслушать комментарии.

Если видите, что *обратная связь*, полученная от человека, может реально помочь, окунитесь в детали: «Почему вам кажется, что эта фотография наиболее точно передает чувства?»

Получение конструктивной *обратной связи* позволяет двигаться вперед в развитии нашей страсти, нашего *икигай*, намного быстрее. Без *нее* мы рискуем утонуть в море возможностей, постоянно меняющих направление жизни.

«Золотое правило этики: задумайтесь на мгновение, хотите ли быть человеком, получающим похвалу незаслуженно, или человеком, которого никогда не хвалят, но который заслуживает похвалы».

Нассим Николас Талеб

Вот несколько полезных советов, как получать от людей полезную *обратную связь*, которая позволит улучшить

жизнь и приблизиться к поставленным целям:

- Спрашивайте мнение людей, которыми восхищаетесь и которые знают о предмете больше.
- Игнорируйте критику людей, которых не знаете и которые разбираются в теме меньше.
- Старайтесь делать так, чтобы человек, чье мнение спрашиваете, чувствовал уважение с вашей стороны. Всегда отдавайте должное тем, кто вам помогает.
- Чтобы получить четкие ответы относительно своей работы или проекта, задавайте конкретные вопросы:

а) Можете сказать, что именно вам не понравилось? Я не буду злиться или обижаться.

б) Что вам больше всего понравилось?

в) Почему вам это понравилось?

Если человек затрудняется ответить на вопрос «почему», не выпытывайте подробности. Это уже не будет полезной *обратной связью*.

МЕТОД ППН: ПЕРЕСТАТЬ, ПРОДОЛЖАТЬ, НАЧАТЬ

По словам Фила Дэниелса, профессора психологии Университета Бригама Янга, существуют три основных вопроса, которые следует задать людям, если хотите получить полезную *обратную связь*.

Цель заключается в том, чтобы человек, высказываю-

ций свое мнение, не испытывал страха. Тонкость метода – не спрашивать напрямую, а пытаться узнать косвенно, что именно вы делаете неправильно:

1. Что мне следует ПЕРЕСТАТЬ делать?

2. Что мне следует ПРОДОЛЖАТЬ делать?

3. Что мне следует НАЧАТЬ делать?

Полученные ответы помогут вам намного быстрее добиться улучшения во всех аспектах жизни: работа, личные отношения, хобби, творчество, бизнес... Нет более короткого пути к собственному прогрессу, чем внимательно прислушаться к негативной *обратной связи* со стороны окружающих.

6-я станция. Сэмпай

Найдите себе наставника (или нескольких)

По мере продвижения вперед мы будем собирать воедино все, о чем уже узнали в предыдущих главах. И сейчас пришло время вспомнить то, что мы узнали о важности *обратной связи*, и объединить это вместе с правилом 10 000 часов.

Даже если будем садиться за пианино каждый день, наигрывая одну и ту же мелодию, которая нам нравится и которую знаем от и до, поезд-пуля нашего таланта никогда не достигнет рекордно высокой скорости.

Чтобы получить максимальную отдачу в любом деле, за которое принимаемся, необходимо заставлять себя выходить из зоны комфорта и постоянно открывать что-то новое.

Если будем продолжать кататься по самым легким лыжным трассам, мы никогда не станем олимпийскими чемпионами.

Чтобы преодолеть страхи и трудности, поджидающие за границами уже изведанных территорий, важно получать непрерывную *обратную связь* на самом высшем уровне. Именно этот процесс Эрикссон определил как *целенаправ-*

ленную практику.

Проще говоря, нужен учитель/наставник/тренер, чьи наблюдения и советы помогут открыть свой разум и добиться поставленных целей.

Сэмпай – кохай

Когда выпускник учебного заведения начинает работу в японской компании, к нему всегда приставляется *сэмпай*, который руководит им. *Сэмпай* – это не начальник. В переводе с японского языка это слово означает «товарищ, стоящий впереди», или, проще говоря, «наставник».

Его миссия заключается в том, чтобы передать новому сотруднику (*кохаю*⁹) свои знания и навыки в работе, которой он занимается много лет.

Цепочка *сэмпай – кохай* имеет решающее значение для передачи знаний и является ключевым элементом развития японских технологий и промышленности.

Можете ли вы представить себя *кохаем* инженера, который тридцать лет занимается разработкой двигателей для автомобилей *Toyota*? Безусловно, проработав с ним всего один год, вы узнаете о двигателях столько, сколько не узнаете за шесть лет получения степени магистра в университете.

ЕЖЕДНЕВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СЭМПАЙ»

⁹ Кохай в буквальном смысле означает «товарищ, стоящий позади», или «ученик».

«Когда я только начинал работать в Японии, то был поражен тем, насколько плохо, по сравнению с инженерами из иностранных университетов, подготовлены новые сотрудники, поступающие на работу в компанию. Некоторые даже не знали, что такое HTML, универсальный язык, используемый для разметки веб-страниц.

Но со временем понял, что, даже если они начинали почти с нуля, умение слушать и следовать советам сэмпая превращало их в первоклассных специалистов и позволяло за несколько лет добиваться непревзойденных результатов».

Эктор

Кто ваш наставник?

Когда вы читаете истории людей, ставших великими гениями, возникает ощущение, что они родились с неким даром, который однажды, как по волшебству, позволил им превратиться в лучших из лучших. Но за каждым гением и за каждым талантом почти всегда стоял учитель, который наставлял и вел вперед.

Отец Моцарта обучал сына с раннего детства, и к десятилетнему возрасту мальчик уже прошел более 10 000 часов *целенаправленной практики* под опекой старшего.

В случае с Альбертом Эйнштейном его первым наставни-

ком можно считать Макса Талми, врача-офтальмолога, который раз в неделю приходил на обед в их дом и всегда приносил с собой в подарок мальчику научные книги.

Гении не рождаются, они создаются. Вы можете стать одним из них, если, независимо от возраста, сумеете выбрать правильного наставника, который раскроет ваши истинные таланты и способности.

«ФОРТЕПЬЯННОЕ САТОРИ»

«Когда я только начал разрабатывать курс арт-терапии, мне хотелось отыскать методы, пробуждающие в человеке творчество, будто кто-то взял и открыл бутылку шампанского. Я попробовал технику быстрого письма вместе со своими учениками, которые утверждали, что их сознание заблокировано, но при этом были способны писать высококачественные тексты во время занятий. Нечто подобное происходило и в процессе уроков пластическим искусством: люди вдруг позволяли себе проявлять спонтанность. Лучшие творения рождаются на свет только тогда, когда люди перестают постоянно анализировать и подвергать себя критике.

Достижение подобных результатов в игре на фортепьяно, инструменте, который представляется непостижимым для людей, никогда раньше с ним не соприкасавшихся, казалось иллюзией. Чтобы преодолеть это предубеждение, я разработал «фортепьянное сатори» (в философии дзен «внезапное просветление»), взяв за основу упрощенный метод

профессора Антонио Ортуньо.

Задача в том, чтобы любой человек уже на первом занятии продолжительностью в один час смог бы сыграть двумя руками коротенькую пьесу, а к четвертому или пятому освоить упрощенную версию «Канона Пахельбеля»¹⁰. Они могли бы играть, не имея перед глазами партитуры, и переходить на более сложные уровни, сами того не осознавая.

К моему удивлению, благодаря практике сатори всем ученикам удалось освоить игру на пианино двумя руками уже на первом занятии, а еще через месяц они могли исполнять произведения и песни, которые им нравились.

Однако цель данного эксперимента заключалась не в том, чтобы выявить среди учеников великих пианистов, хотя некоторые проявили явную способность. Эта практика имела огромную пользу на психологическом уровне: в тот момент, когда человек понимает, что он способен сделать еще часом ранее казавшееся невозможным, в сознании начинают происходить мощные изменения, затрагивающие все аспекты жизни. «Невозможности» начинают ставиться под сомнение, и человек естественным образом преодолевает любые преграды, которые возникают на его пути.

На подсознательном уровне сообщение, которое вы посылаете самому себе, звучит приблизительно так:

¹⁰ «Канон Пахельбеля», также известный как «Канон в ре мажоре» – самое знаменитое произведение немецкого композитора эпохи барокко Иогана Пахельбеля. Первоначально был написан для трех скрипок и генерал-баса.

если я могу играть на пианино двумя руками, хотя раньше даже подумать об этом не мог, то как же не справиться с чем-то, что намного проще: к примеру, бросить курить?»

Франсеск

Хороший наставник поможет извлечь максимальную пользу из каждого часа практики и сохранить при этом высокий уровень заинтересованности и сосредоточенности на цели. Даже в простых вопросах личного характера выбор хорошего *сэмпы* позволит совершить экспоненциальный скачок в жизни, добиться «эффекта Синкансэн» и настроиться на волну вашего *икигай*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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