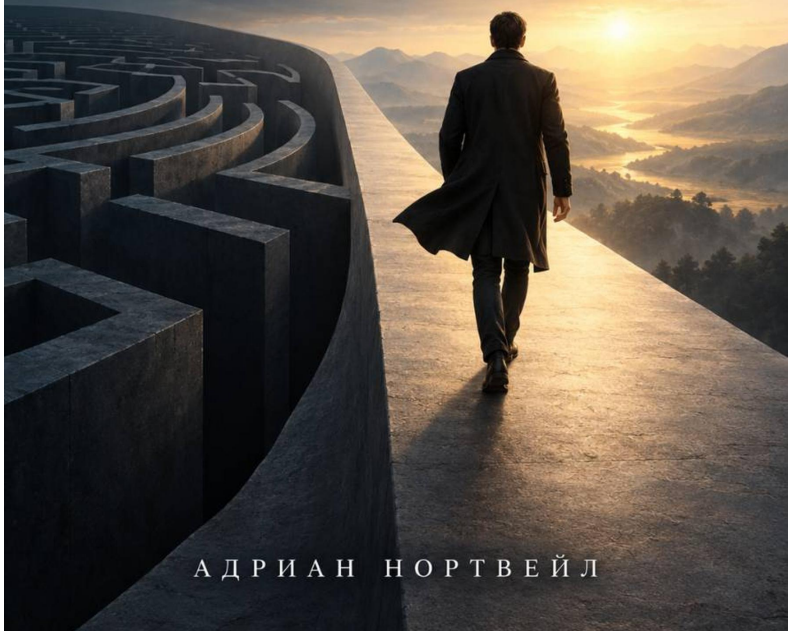


Не играй по чужим правилам

— 21 —

ДРЕВНЯЯ СТРАТЕГИЯ
ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА



АДРИАН НОРТВЕЙЛ

Адриан Нортвейл
Не играй по чужим правилам.
21 древняя стратегия
для современного мира

<https://litres.ru/74461179>

SelfPub; 2026

Аннотация

Ты можешь работать больше всех и все равно быть позади. Потому что мир награждает не самых уставших, а тех, кто понимает его правила. Эта книга разбирает фундаментальные законы, которые меняют результат сильнее, чем очередной рывок силы воли: принцип 80/20, антихрупкость, микропривычки и сложный процент, управление эмоциями, взаимность, целенаправленную практику, дефицит ресурсов, невозвратные затраты и цикл PDCA. Здесь мало места для красивых лозунгов: каждый принцип проходит через ошибки, примеры, конкретные действия и 21-дневную перестройку поведения. Если ты устал быть занятым без прорыва, соглашаться на чужие правила и годами топтаться на одном уровне, эта книга даст главное преимущество: начать видеть систему там, где другие видят случайность.

Адриан Нортвейл

Не играй по чужим правилам. 21 древняя стратегия для современного мира

Закон достижения вершин: 11 основополагающих принципов, которые изменят вашу жизнь

Проникните в суть функционирования мира и освоите практическое руководство по возвращению суверенитета над своей жизнью

Ван Вэньхуа

Всем «альпинистам», отказывающимся от посредственности

Если вы сейчас держите в руках эту книгу, значит, в глубине вашей души горит неугасимое стремление.

Возможно, вы сейчас находитесь в каком-то тупике в жизни: каждый день заняты, но не видите прогресса, усердно работаете, но не можете совершить скачок по социальной лестнице. Вы пытаетесь избавиться от тревоги с помощью фрагментарного обучения, но в результате погружаетесь в ещё большее замешательство.

Я хочу рассказать вам правду: в эпоху информационного

перенасыщения больше всего и не хватает именно «полезной информации». Но подавляющее большинство так называемой полезной информации — это всего лишь шум, плавающий на поверхности. Если вы будете каждый день гоняться за этими обрывочными сведениями, вам никогда не удастся совершить настоящий прорыв. Вам нужна система, которая приведет вас к успеху.

С этого момента я присвою тебе совершенно новое звание — «Взбирающийся на вершину».

Каждый, кто хочет изменить свою жизнь к лучшему, в этой книге называется «покорителем вершин». А главное отличие покорителя вершин от посредственного человека заключается в том, владеет ли он базовой логикой мира.

Основополагающая логика: извечные основные принципы

Что такое глубинная логика?

Это тот набор «фундаментальных законов» и «основных принципов», который всегда действует за кулисами, независимо от того, насколько изменчивы и непредсказуемы поверхностные явления. Информация устаревает, навыки теряют свою эффективность, но только фундаментальная логика остается неизменной из веков в века. Подобно силе притяжения, она бесшумно управляет потоками богатства, смелой власти и взлетами и падениями социальных классов.

«Взошедшие на вершину» не обращают внимания на направление ветра, а ориентируются только на силу притяже-

ния.

11 законов, упомянутых в этой книге, — это именно те 11 основных логик, которые лежат в основе классового скачка. Это не мимолетные модные приемы, а жесткие законы, выдерживающие испытание временем. Освоив их, вы перестанете быть слепым последователем, плывущим по течению, и станете «исполнителем алгоритма», способным проникать в суть вещей и действовать с высокой точностью.

Они стабильны: независимо от технологических изменений эти законы всегда остаются эффективными.

Они глубоки: они проникают в самую суть человеческой природы, физики и системной теории.

Они образуют замкнутый цикл: от пробуждения сознания до завершения цикла действий — все это составляет целостную систему эволюции классов.

Практика тех, кто достигает вершин: шестишаговый метод укрепления познания

Чтобы эти базовые логические принципы не остались лишь на уровне «слышал», а стали вашим оружием для изменения жизни к лучшему, мы разработали для каждой главы тщательно продуманный «метод укрепления в шесть шагов».

В каждой главе мы сосредоточиваемся только на одном ключевом законе. С помощью шести последовательных подразделов — от определения и разбора до примеров и прак-

тического применения — мы всесторонне укрепим ваше понимание этого закона. Такое интенсивное и всепроникающее обучение призвано, посредством шести «ударов» по каждому закону, полностью разрушить ваше старое мышление и перестроить вашу «систему достигающих вершин».

Определение принципа: раскрытие физической сущности лежащей в его основе логики.

Глубокий разбор: анализ механизмов его действия в реальной игре интересов.

Негативные примеры: наблюдение за неизбежным крахом, к которому приводит игнорирование закона людьми, не способными к выдающимся достижениям.

Алгоритм практического применения: предоставляет точные шаблоны для преобразования логики в действия.

Изменение поведения: 21-дневная программа обязательного выполнения данного закона.

Закрепление в системе: выделение ключевых фраз, превращающих закон в интуицию подсознания.

Раз уж вы решили взобраться на вершину, не стоит бродить у подножия горы

Посредственность — это норма в этом мире, а выдающиеся достижения — это сопротивление тех, кто стремится к вершинам.

Эта книга может показаться вам несколько «жестокой», поскольку она сорвёт с вас завесу, за которой вы скрываете

тес от реальности. Любое развитие сопровождается разрушением старого «я», но поверьте: пройдя одиннадцать этапов познавательного «длинного похода» по базовой логике, описанных на сайте, вы обнаружите, что

оказывается, мир всегда вознаграждает тех, кто понимает правила и смеет ими пользоваться.

Не нужно искать чудес, вам просто нужно освоить эти извечные законы.

А теперь, пожалуйста, откройте первую главу. «Взлет» — ваш цикл роста — официально начинается.

Глава 1. Закон притяжения — вы являетесь той картиной, которая дольше всего сохраняется в вашем сознании

Раздел 1: Вступление — «невидимый навигатор» подсознания

В анналах человеческой цивилизации есть одна истина, неоднократно подтверждённая бесчисленными мудрецами: «Внешняя жизнь человека всегда является точным отражением его внутреннего мира».

Если рассматривать жизнь как долгое плавание, то подавляющее большинство людей занято тем, что настраивает паруса, чинит палубу и даже жалуется на неблагоприятное направление ветра. Однако то, направится ли этот корабль к золотым берегам или врежется в айсберг, определяет не шторм на поверхности моря, а скрытый под водой «навигатор подсознания», настроенный системой автопилота.

1. Два совершенно разных утра

Давайте сначала рассмотрим две реальные истории обычных людей. Это не вымысел, а отражение жизни бесчисленного множества читателей.

Пример А: Ацян, типичный «человек с мышлением дефицита» Каждое утро, когда Ацяна будит будильник, первая мысль, которая приходит ему в голову: «Очередной адский день». Он начинает беспокоиться о пробках в час пик, о придирчивом боссе, о том, как покрыть недостающую сумму по ипотеке в следующем месяце. В его подсознании глубоко запечатлелся штамп: «Жизнь — это тяжкий труд, а удача достается другим». Входя в лифт компании, он опускает голову и в уме перебирает детали вчерашней критики. В этот момент в лифт вошёл один из старших партнёров компании и слегка улыбнулся ему. Но «навигатор» Ацяна был настроен на частоту «я недостаточно хорош», и он решил, что собеседник просто кивнул из вежливости, а может, и вовсе его не помнит. Поэтому он смущённо отвернулся, прижался к углу и стал возиться со своим телефоном. Результат: он упустил шанс продемонстрировать уверенность в себе перед руководителем и наладить с ним контакт.

Пример Б: Амин, «альпинист» в зародыше Амин и Ацян работают в одной компании. Каждый день перед тем, как встать с постели, он тратит три минуты на то, чтобы мысленно «прорепетировать» сегодняшнюю победу — пусть даже это будет всего лишь успешное убеждение одного кли-

ента. Его подсознание настроено на следующее: «Я — человек, решающий проблемы, а мир полон ресурсов». В том же лифте Амин заметил улыбку партнера. Его «навигатор» тут же подал сигнал: «Это отличная возможность для общения». Амин великодушно ответил: «Доброе утро, господин Чен! Слышал, что ваше выступление на финансовом саммите на прошлой неделе было просто блестящим, особенно часть, посвящённая цифровой трансформации — я извлёк из неё огромную пользу». Результат: партнёр запомнил этого молодого человека с необыкновенной манерой общения. Две недели спустя, когда в одной из ключевых проектных групп не хватило человека, первым, кто пришёл партнёру на ум, был именно Амин.

В чём разница между А-Цян и Амином? В IQ? В образовании? Нет, в подсознательном «механизме фильтрации». А-Цян отсеял все возможности, оставив только тревогу; а Амин отсеял страх и точно уловил лестницу, ведущую вверх.

2. Логика «автопилота» подсознания

Научные исследования показывают, что человеческий мозг получает около 11 миллионов бит информации в секунду, но сознание способно обработать лишь около 40–50 бит. Куда же деваются остальные десятки миллионов бит информации?

Они отфильтровываются вашим подсознанием.

Ваше подсознание похоже на систему безопасности высшего уровня. Оно, основываясь на сформированной вами за

долгие годы «системе убеждений», автоматически отсеивает ту информацию, которую считает «неважной» или «несоответствующей».

Если вы твердо убеждены, что «мужчины — все негодники», то вы будете автоматически игнорировать достойных мужчин в вашем окружении и замечать только тех «неудачников», которые подтверждают вашу точку зрения.

Если вы твердо убеждены, что «зарабатывать деньги очень тяжело», ваше подсознание заставит вас испытывать сомнения и страх при виде возможности легко заработать, что приведет к тому, что вы будете избегать её и вернётесь в ту среду, которая кажется вам «знакомой и тяжёлой».

Это и есть то, что в психологии называется «эффектом подтверждения» (Confirmation Bias). Ваше подсознание не заботится о том, правдивы ли факты, — его интересует только то, как доказать, что вы правы.

3. Закон притяжения: это не то, что «приходит само собой», а то, что «настраивается»

Многие ошибочно полагают, что закон притяжения заключается в том, чтобы сидеть на диване и фантазировать: «Я стал богатым», после чего чек упадет с неба. Это не просто заблуждение, а настоящий яд.

Настоящий закон притяжения — это взаимодействие частоты мыслей и способности к действию.

Когда вы глубоко закрепляете цель в подсознании, вы фактически отдаете своему мозгу «команду на поиск». Такая

команда изменяет вашу энергетику, ваш взгляд, решительность в принятии решений, а также вашу чувствительность к окружающей среде.

Представьте, что вы находитесь на шумной вечеринке, где вокруг царит хаос и суматоха. Но если кто-то на другом конце комнаты тихо позовёт вас по имени, вы, скорее всего, сразу это услышите. Почему? Потому что ваш мозг «настроил частоту» на ваше имя. Успешные «покорители вершин» — это те, кто превратил «цель» в своё «имя». Когда в шумном мире появляется даже самый слабый звук, сигнализирующий о возможности, они сразу же оборачиваются и точно фиксируют её.

4. Задача этой книги: перепрограммировать ваш навигационный код

В следующих главах мы не просто обсудим эти явления, но и углубимся в ваш «кодовый уровень».

Подавляющее большинство читателей терпит неудачу потому, что использует «навигационную систему неудачников версии 1.0», но при этом хочет прожить «жизнь успеха версии 10.0». Если не удалить старый код, связанный с комплексом неполноценности, посредственностью и сомнениями, то сколько бы навыков вы ни освоили, в конечном итоге подсознание вернёт вас на путь посредственности.

Основная цель этой главы — научить вас, как с помощью первого закона — закона притяжения — выполнить следующие три задачи:

Очистить «мусорные файлы»: выявить и удалить негативные убеждения, сдерживающие ваше развитие.

Установить высокочастотные связи: добиться «квантового резонанса» между вашим сознанием и желаемой целью.

Визуализация перестройки: сначала осуществите этот «успех» в своем воображении, прежде чем он произойдет в реальности.

Заметка автора: Дорогие читатели, запомните: то, что вы держите в руках в этот момент, — не просто книга, а инструкция по изменению плана вашей жизни. С этой секунды перестаньте жаловаться на окружающую обстановку, ведь она — лишь отражение вашего подсознания.

Ключевая фраза этого раздела: «Вы привлекаете не то, чего хотите, а то, кем вы являетесь».

Раздел 2: Определение закона — что такое истинное притяжение?

Если я скажу вам, что в этом мире вообще не существует «случайностей», что все встречи, возможности и даже бедствия — это то, что вы привлекаете своими собственными «электромагнитными волнами», вам это, возможно, покажется абсурдным. Но, пожалуйста, сначала отбросьте свои предубеждения. В исследованиях современной физики и когнитивной нейробиологии этот вывод становится всё более очевидным.

Притяжение, о котором мы будем говорить, — это отнюдь

не просто «искреннее желание», а сложная системная инженерия, связанная с резонансом частот, фильтрацией информации и направлением энергии.

1. Резонанс частот: у всего сущего есть своя длина волны
Великий физик Никола Тесла однажды сказал: «Если вы хотите раскрыть тайны Вселенной, думайте с точки зрения энергии, частоты и колебаний».

В микромире вся материя — включая ваше тело, стул, на котором вы сидите, и цифры на вашей банковской карте — по сути представляет собой атомы, вибрирующие с высокой скоростью. А раз вибрирует, значит, обязательно имеет определённую частоту.

Что такое резонанс? Когда частоты колебаний двух объектов близки, колебания одного объекта вызывают сильный отклик у другого. Когда настройщик настраивает инструмент, он ударяет по камертону, и камертон с той же частотой, находящийся на другом конце комнаты, автоматически издаёт звук. Это и есть «притяжение» на физическом уровне.

Мысли человека по сути представляют собой электрические сигналы, генерируемые разрядами нейронов головного мозга. Каждая ваша мысль, каждое ваше эмоциональное состояние излучает биологический ток определённой частоты.

Высокочастотная энергия: мужество, благодарность, альтруизм, уверенность в себе, разумность.

Низкочастотная энергия: страх, зависть, недовольство, равнодушие, жадность.

Когда вы длительное время находитесь в «высокочастотном» состоянии, вы подобны радиоприемнику, настроенному на нужную частоту: вы можете принимать только ту информацию, те возможности и тех людей, которые находятся в этом диапазоне. Вот почему человек, излучающий положительную энергию, всегда притягивает к себе таких же замечательных людей, а человек, постоянно ворчащий и жалующийся, как правило, притягивает к себе одни только неудачи и неприятности.

2. «Страж» подсознания: точный «снайпер» системы RAS

Если физика кажется слишком абстрактной, давайте рассмотрим физиологическое строение мозга. В вашем стволе мозга находится сетчатая структура из нейронов, называемая ретикулярной активирующей системой (Reticular Activating System, сокращённо RAS).

RAS — это «фильтр» и «разведчик» вашего мозга. Каждый день она отбирает из миллионов битов информации ту небольшую часть, которую считает «важной» для вас.

Что для вас важно? Это определяется тем, на чем сосредоточено ваше внимание. Когда вы сильно стремитесь к какому-то успеху, ваша система RAS активируется. Ресурсы, которые раньше оставались незамеченными, внезапно выпрыгивают в поле вашего зрения, словно выделенные ярким фоном.

Пример: человек, желающий открыть свой ресторан, обычно, прогуливаясь по улицам, обращает внимание лишь

на оживлённую атмосферу; но как только он ставит перед собой цель, его RAS заставляет его замечать, в каких заведениях больше посетителей, какой стиль интерьера пользуется популярностью у молодёжи и где сдаются в аренду помещения.

Вывод: Закон притяжения не заключается в том, чтобы «притягивать» удаленные возможности, а в том, чтобы изменить ваш когнитивный фон и дать вам способность «видеть» возможности. На самом деле вы притягиваете то богатство, которое существовало и раньше, но оставалось незамеченным вами.

3. Психологическое подтверждение: самореализация предсказания

В психологии существует известный «эффект Розенталя» (Rosenthal Effect). Исследователи случайным образом сообщили учителям, что в классе есть несколько «одаренных» детей. Через год эти случайно выбранные дети действительно стали отличниками. Причина проста: учителя, веря в то, что они гении, неосознанно давали им положительную обратную связь через взгляды, вопросы и поощрения; дети же, почувствовав эти ожидания, подсознательно убедились в том, что они умнее, и стали учиться еще усерднее.

Закон притяжения — это ваш личный «эффект Розенталя» в отношении жизни.

Когда вы определяете себя как «элику», стремящуюся к вершинам», ваше отношение к трудностям, темп речи и

терпимость по отношению к окружающим неизбежно изменятся. Эти незначительные изменения в поведении вызовут огромную цепную реакцию в социальном взаимодействии.

Логическая цепочка успеха: твердая убежденность → активация RAS для отбора возможностей → изменение поведения → получение положительной обратной связи от окружающей среды → привлечение дополнительных ресурсов → в конечном итоге — успех.

4. Развенчание заблуждений: почему «пустые мечты» не притягивают?

Многие читатели, пробуя применить закон притяжения, испытывают разочарование, потому что обнаруживают: «Я хочу разбогатеть, но по-прежнему беден».

Это происходит потому, что Вселенная воспринимает не ваши «слова», а ваши «чувства». Когда вы кричите: «Мне нужны деньги!», ваше истинное чувство в глубине души — «Мне очень не хватает денег». Именно слово «не хватает» и является той частотой, которую вы посылаете. Вы излучаете дефицит, и, естественно, притягиваете к себе постоянный дефицит.

Настоящее притяжение требует от вас вхождения в состояние «уже достигнутого». Вы не просите будущее, а празднуете настоящее. Вы должны создать в своем уме картину успеха, почувствовать радость, спокойствие и ощущение изобилия, которые приносит этот успех. Именно эти глубокие чувства являются «высоковольтным током», способным всту-

пить в резонанс с энергией внешнего мира.

5. Основное определение: притяжение = чистое намерение + сильные эмоции + постоянные действия

В заключение этой главы дадим окончательное определение этому закону: закон притяжения — это не удача, а чрезвычайно точный, целенаправленный образ жизни. Он требует от вас, как от скульптора, каждый день в повседневной жизни с помощью своих мыслей, слов и эмоций точно высекать форму того будущего, которое вы хотите.

Заметка автора: Дорогие читатели, пожалуйста, не воспринимайте этот раздел как теорию. Спросите себя: где находится ваш «канал приема» в данный момент? Если бы вы были радиоприемником, что бы вы сейчас транслировали — траурный звон, оплакивающий жизнь, или боевую песню, призывающую к покорению вершин?

Ключевая фраза этого раздела: «Ваш мир — это, по сути, один большой дневной сон. Чем реальнее ваш сон, тем яснее становится реальность».

Раздел 3: Научное обоснование — секрет RAS (системы активации сетчатки)

Если вам когда-нибудь доводилось искать на улице под проливным дождем ярко-желтое такси, вы наверняка замечали, что обычные разноцветные частные автомобили словно превращаются в блеклый фон, а только этот желтый цвет словно светится и бросается в глаза.

Это происходит не потому, что желтых машин стало больше, а потому, что «начальник спецслужбы» в вашем мозге — ретикулярная активирующая система (Reticular Activating System, сокращённо RAS) — получила поисковую команду с наивысшим приоритетом.

1. Раскрываем тайну «фильтра» мозга

В стволе вашего мозга находится ретикулярная структура, состоящая из нервных ядер и волокон. Хотя она размером всего с мизинец, она держит в руках ключ к воротам сознания.

Представьте, что вы сейчас сидите в кафе. Ваша кожа ощущает температуру в помещении, уши слышат фоновую музыку, нос вдыхает аромат кофейных зёрен, глаза устремлены на книгу, а ваш мозг при этом ещё контролирует ваше дыхание, сердцебиение и движения окружающих. Каждую секунду на ваши органы чувств обрушивается более 2 миллионов бит информации, и если бы ваш мозг обрабатывал всю эту информацию, вы бы через несколько секунд пережили нервный срыв из-за информационной перегрузки.

Работа RAS заключается в «вычитании». Она действует как чрезвычайно придирчивый «страж», который не пропускает 99,9 % сигналов и допускает в ваше субъективное сознание лишь те немногие сведения, которые считает «важными».

2. Кто определяет «важность»?

Это главная тайна данной главы: RAS не способна судить

о правильности или неправильности, она лишь подчиняется вашим указаниям.

У него есть два основных критерия оценки:

Угроза выживанию: например, внезапный крик, запах гари (это биологический инстинкт).

Ваши приоритеты: то есть мысли, о которых вы постоянно размышляете и которые сопровождаются сильными эмоциями (это искусственно установленные параметры).

Когда вы постоянно повторяете себе: «Вести бизнес очень сложно», вы фактически отдаете RAS команду: «Найди все новости о экономическом спаде, потере клиентов и банкротствах». В результате ваш RAS из тысяч и тысяч сообщений точно отберет для вас именно те несколько негативных новостей. И вы воскликнете: «Вот видите, вести бизнес действительно очень сложно!»

На самом деле, именно вы сами создали этот «фильтр отчаяния».

Напротив, так называемые успешные люди просто перенастроили ключевые слова поиска RAS с помощью «закона вершин». Когда они твердо верят, что «в кризисе обязательно есть поворот к лучшему», их RAS отфильтровывает шумы страха из хаоса рыночных сигналов и улавливает даже слабые сигналы с вероятностью успеха всего 0,1%.

3. Почему визуализация (Visualization) эффективна?

В рамках закона притяжения мы часто подчеркиваем важность «визуализации» — закрытия глаз и прочувствования

картины успеха. Раньше это считалось медитацией или мистикой, но в современной нейробиологии этот процесс называется «психологической репетицией».

Исследования нейробиологов показали, что когда вы ярко представляете себе какое-либо действие (например, выход на сцену за наградой или удар клюшкой для гольфа), области коры головного мозга, которые активируются, почти полностью совпадают с теми, что активируются при реальном выполнении этого действия.

Мозг не может отличить «реальный опыт» от «яркого воображения».

Посредством частых и ярких визуализационных упражнений вы искусственно вмешиваетесь в логику отбора RAS. Вы постоянно посылаете ему образцы «кадров успеха», и RAS начинает считать это событие, которое ещё не произошло, «крайне важным». В результате он переходит в режим круглосуточного поиска в реальном мире, помогая вам найти инструменты, информацию и связи, необходимые для воплощения этого образа.

4. Пример: от «не могу найти работу» до «хедхантеры за мной гонятся»

Давайте рассмотрим реальный пример из профессиональной жизни. Мой друг, Цзинь, программист средних лет, был уволен из-за потрясений в отрасли. Первые два месяца после увольнения он был охвачен «кризисом среднего возраста» и страхом «остаться позади времени». Его RAS заиклился на

мыслях о «безработице, преклонном возрасте и неприятии». В результате на собеседованиях он вел себя робко, а в описании вакансии (JD) видел только те требования, которым не соответствовал.

Позже он прислушался к моему совету и принял участие в «программе перепрограммирования RAS». Он начал каждое утро уделять 10 минут тому, чтобы в мыслях снова и снова прокручивать картину, как он выступает в роли технического лидера в энергичной команде, и ощущать ту ценность, которую даёт доверие команды. Произошли изменения: его RAS начал отбирать иную информацию. На одном из отраслевых мероприятий он изначально собирался пойти только ради бесплатного кофе (старая логика), но, поскольку он заранее «проиграл в голове» сценарий «общения успешного человека», его RAS уловил упоминание докладчика о востребованности малоизвестной технологии — именно в этом направлении он занимался исследованиями много лет назад. Он с полной уверенностью подошел к докладчику, чтобы пообщаться, и его аура «я очень ценен» полностью перевесила чувство неловкости безработного. Через три месяца он не только нашел работу, но и присоединился к компании в качестве партнера.

Дело не в том, что мир изменился, а в том, что его RAS переключился на другой канал.

5. Как «взломать» и перепрограммировать свою RAS?

Чтобы превратить эти научные данные в силу, вам нужно

немедленно применить следующие три стратегии:

Переформулировка ключевых слов: никогда не говорите RAS «Я не хочу того-то», потому что он не распознает отрицательных слов. Если вы скажете «Я не хочу быть бедным», он воспримет ключевое слово «бедный». Переформулируйте это в «Я иду к богатству».

Ввод высокочастотных образцов: Чаще читайте биографии успешных людей, чаще бывайте в той среде, к которой вы стремитесь. Предоставляйте своей RAS больше качественных информационных образцов, чтобы она поняла, что является «важным».

Эмоциональная связь: одних только образцов недостаточно. RAS быстрее всего реагирует на информацию, сопровождаемую сильными эмоциями (воодушевлением, радостью, глубоким удовлетворением). Во время визуализации задействуйте все свои чувства, чтобы «заранее почувствовать» радость успеха.

Примечание автора: Ваша RAS похожа на охотничью собаку. Если вы пошлёте её принести кость, она не принесёт вам золото. Большинство людей всю жизнь кормят эту собаку «мусорной информацией», а потом жалуются, что она не приносит им приятных сюрпризов. С сегодняшнего дня покажите своей «внутренней охотничьей собаке» фотографию золотого рудника.

Ключевая фраза этого раздела: «Ты не смотришь на мир,

ты смотришь на тот мир, который хочешь видеть».

Раздел 4: Негативный пример — почему «чем больше боишься чего-то, тем чаще это происходит»?

В психологии существует такое явление, вызывающее беспомощность, которое называется «закон Мерфи»: если есть вероятность того, что дело пойдёт плохо, то, какой бы ни была эта вероятность, это обязательно произойдёт. С точки зрения закона притяжения суть закона Мерфи заключается в том, что человек, сосредоточившись на сильном «страхе», собственноручно опрокидывает первый домино.

1. Эффект Валленды: цена чрезмерного внимания к неудаче

С известным американским канатоходцем Карлом Валлендой (Karl Wallenda) произошла печальная история. Он славился своим мастерством и устойчивым психологическим настроением, но в 1978 году во время важного выступления он, к сожалению, поскользнулся и погиб.

Позже его жена вспоминала: «Я знала, что на этот раз обязательно произойдет несчастье. Потому что за три месяца до происшествия он начал постоянно повторять: „Это выступление слишком важно, я ни в коем случае не должен упасть“».

Это и есть знаменитый «эффект Валленды». Когда вы сосредотачиваете всю свою энергию на том, чтобы «не допустить ошибки», ваш мозг не планирует, как добиться успеха, а постоянно моделирует сценарий «падения».

Логика подсознания: мозг не может обрабатывать отрицательные слова. Когда вы говорите себе «не напортачь», подсознание улавливает как ключевой образ именно «напортачить».

Физиологическая реакция: страх приводит к напряжению мышц, учащению сердцебиения и сужению поля зрения. В итоге ваши телодвижения неконтролируемо ведут к тому исходу, которого вы больше всего боитесь.

2. Пример 1: как хроническая тревога разрушает социальную жизнь и карьеру

Давайте рассмотрим реальную трагедию, произошедшую на рабочем месте. Моя подруга, 30-летняя Хэнь Линь, — финансовый менеджер, которая чрезвычайно усердно работает, но так и не может получить повышение.

Главная черта характера Колин — «чрезмерная защитная позиция». Она всегда боится, что коллеги её отвергнут, что на совещании она скажет что-то не то и босс её недооценит, что подчинённые не будут подчиняться её руководству. Под действием закона притяжения её жизнь превратилась в катастрофу, которая сама себя подтверждает.

Ориентация на негатив: из-за страха быть отвергнутой она ведет себя в обществе чрезмерно осторожно и сдержанно, а порой даже мрачно.

Излучаемая энергия: коллеги ощущают не её трудолюбие, а «оборонительную ауру» и «недоверие», исходящие от неё.

Отрицательная обратная связь: все действительно начали

от нее отдаляться.

Результат: она с болью думала: «Вот видишь, меня действительно оттолкнули».

Она не подозревала, что именно эта иллюзия в её голове — «меня отвергнут» — изменила её микромимику, интонацию и поведение, в конечном итоге сформировав социальную среду, в которой «хочется её отвергнуть». Чем больше она боялась, тем более скованно себя вела; чем скованнее она себя вела, тем легче привлекала к себе холодные взгляды.

3. Пример второй: «цикл бедности», вызванный ощущением нехватки богатства

В сфере богатства принцип «чем больше боишься остаться без денег, тем больше остаёшься без них» представляет собой классический замкнутый круг негативных последствий.

Был один молодой человек по имени А-Цян, который очень хотел разбогатеть, но в глубине души испытывал крайнее «чувство нехватки». При покупке любой вещи он до крайности считал каждую копейку, даже тратил несколько часов на сравнение цен в интернете, чтобы сэкономить пару юаней. Он панически боялся потерять то, что у него уже было.

Несоответствие частот: Источники сигналов А-Цяна постоянно настроены на частоты «у меня нет денег» и «деньги даются с трудом».

Искажение поведения: это чувство нехватки делает его близоруким. Когда появляется возможность, требующая небольших начальных вложений, но обещающая огромную долгосрочную прибыль, его первая реакция: «А что, если я потеряю деньги?»

Упущенные возможности: чтобы удержать те крохи, что у него есть, он неоднократно отказывался от возможностей, которые могли бы позволить ему перейти в другой социальный класс.

Результат: спустя десять лет он по-прежнему жил в нищете и чувствовал себя крайне измученным.

Закон притяжения здесь проявляется следующим образом: страх по сути является чрезвычайно сильной формой внимания. Ваш страх перед бедностью на самом деле придает «бедности» дополнительную энергию. Вы направляете всё своё внимание на то, «как сэкономить», а не на то, «как создать ценность», и Вселенная, следуя вашему желанию, заставляет вас всю жизнь барахтаться в трясине «экономии».

4. Почему негативное притяжение часто оказывается более «эффективным»?

Вы можете спросить: почему мои мысли о том, чтобы измениться к лучшему, не всегда срабатывают, а мои опасения о плохом сбываются без промаха?

Это связано с разницей в «интенсивности эмоций». Формула Закона притяжения звучит так: намерение $\times$ интенсивность эмоций = сила притяжения. У большинства людей

мысли о том, чтобы стать лучше, обычно легкие и рассеянные; а эмоции страха, тревоги и гнева — чрезвычайно тяжелые, густые и глубокие. Когда вы испытываете тревогу, каждая клетка вашего тела вибрирует, и этот «высокоинтенсивный низкочастотный сигнал» обладает чрезвычайно сильной проникающей способностью, способной быстро материализоваться в реальности.

5. Будьте осторожны со своими «любимыми фразами»

Немедленно проанализируйте свою речь. Если вы часто произносите следующие фразы, вы сами привлекаете к себе беду:

«Мне всегда не везет».

«Хороших мужчин/женщин уже не осталось».

«Сейчас вести бизнес просто невозможно».

«У меня точно не получится, не рассчитывайте на меня».

Каждая такая жалоба — это «заказ на беду», который вы отправляете своему подсознанию. Ваша система RAS, подобно радару, будет искать для вас в огромном море людей самую неудачную судьбу, самого ужасного партнера и самые плохие рыночные условия.

Примечание автора: Все «несчастья» и «неудачи» на самом деле являются проявлением ваших внутренних страхов. Если вы не научитесь переставать обращать внимание на тьму, то, как бы далеко вы ни убегали, тьма будет следовать за вами, как тень.

Ключевая фраза этого раздела: «Страх — это кратчайший путь в ад, потому что ты «молишься» о том, чего меньше всего хочешь».

Раздел 5: Практические действия — как отправить Вселенной «точный заказ»?

Если закон притяжения — это «поисковая система» Вселенной, то большинство людей не могут найти желаемый результат потому, что их «ключевые слова» нечеткие или они просто вводят неверный логический код.

Чтобы превратить «хочу» в «имею», вам нужно с помощью следующих трёх ключевых техник насильно взять под свой контроль подсознание.

1. Основная техника № 1: яркая визуализация (Vivid Visualization)

То, что многие называют «воображением», на самом деле представляет собой лишь несколько размытых образов, мелькающих в голове как слайды, что для подсознания бесполезно. Подсознание не распознает ложную информацию, оно распознает только «ощущения, как будто вы находитесь в самой ситуации».

Инструкция по применению:

Не ограничивайтесь просто изображением себя, сидящего в роскошном автомобиле — задействуйте «пять чувств»:

Осязание: почувствуйте нежную текстуру кожи рулевого колеса в своих руках, даже слабые вибрации, передающиеся кончиками пальцев.

Обоняние: почувствуйте запах кожи в салоне нового автомобиля или легкий аромат травы и деревьев, доносящийся из-за окна.

Слух: услышьте низкий рокот запускающегося двигателя или мелодию высокого качества, звучащую из вашей любимой аудиосистемы.

Зрение: наблюдайте за меняющимися цифрами на приборной панели и за своим уверенным взглядом в зеркале заднего вида.

Вкус: представьте себе тот глоток праздничного шампанского, который вы выпьете после достижения цели, и то сладко-кислое ощущение на кончиках языка.

Зачем это нужно? Когда вы задействуете все пять чувств, ваш мозг выделяет дофамин и окситоцин, что заставляет вашу систему RAS твердо поверить: «Эта сцена реальна и чрезвычайно важна». В результате она начинает лихорадочно искать в реальности фрагменты, которые бы с ней соотносились.

2. Основная техника № 2: Реконструкция языка и «утвердительные предложения» в качестве якорей

Ваш язык — это ваше заклинание. Если вы каждый день говорите «Я постараюсь», вы оставляете себе лазейку для неудачи.

Практический метод: перепишите свой языковой сценарий.

Замените все «надеюсь», «хочу» и «попробую» на «я», «у

меня есть» и «я делаю».

Неправильные формулировки (низкая частота)

Правильные формулировки (сильная формулировка)

«Я надеюсь, что в следующем году смогу заработать побольше».

«Я привлекаю к себе непрерывный поток богатства».

«Я не хочу больше встречаться с недобросовестными мужчинами».

«У меня есть благородная аура, притягивающая достойных и честных партнеров».

«Я стараюсь выполнить этот проект на высшем уровне».

«Я эксперт в этой области и способен справиться с любой задачей».

Ключевой момент: в утвердительных предложениях необходимо использовать настоящее длительное время. Не откладываете достижение цели на будущее, потому что «будущее» никогда не наступит. Вы должны заявить о своих правах прямо сейчас.

3. Основная техника № 3: эмоциональное моделирование — «представьте, что вы уже обладаете этим»

Это самый скрытый и самый продвинутый прием в законе

притяжения: прежде чем результат проявится, сначала вызовите эмоции, которые он вызовет.

Большинство людей считают: «Я буду счастлив только тогда, когда стану богатым».

Логика закона притяжения заключается в следующем. Сначала вы становитесь счастливыми, ведете себя так же непринужденно, как богач, и только тогда деньги, благодаря этой «резонансной связи», будут притягиваться к вам.

Как это работает?

Если вы мечтаете стать успешным предпринимателем, то с сегодняшнего дня, даже если вы по-прежнему питаетесь в уличных ларьках, вам нужно демонстрировать манеру речи, сдержанность и широкий взгляд на вещи, присущие предпринимателю. Это не лицемерное представление, а «настройка на нужную частоту».

Когда вы начнете смотреть на мир с позиции успешного человека, вы обнаружите, что обратная связь от мира мгновенно изменится. Мелочи, которые раньше вызывали у вас гнев, теперь вы будете воспринимать так: «Это не соответствует моему статусу, не стоит тратить на это эмоции»; вызовы, которые раньше заставляли вас отступать, теперь вы будете рассматривать как «неизбежный путь роста лидера».

4. Устранение «сознания отката»: техники противодействия сомнениям

Когда вы говорите перед зеркалом: «Я миллионер», в вашей голове наверняка раздаётся голосок, который насмеха-

ется над вами: «Не шути, у тебя на счёте всего двести».

Такое «сознание сопротивления» — самое большое препятствие. Решением является использование «пошаговых утвердительных предложений».

Если прямое утверждение «У меня есть деньги» вызывает у вас дискомфорт, переформулируйте его так:

«Я учусь создавать огромное богатство».

«Каждый день я нахожу новые возможности заработать».

«Вселенная накапливает для меня богатство способами, которые я не могу увидеть».

Эти фразы позволяют обойти логические защитные механизмы вашего мозга и облегчают восприятие новых команд подсознанием.

5. Ежедневные упражнения по постановке целей: утренний прогон и вечерний анализ

Утром (5 минут): как только откроете глаза, не смотрите на телефон. В уме быстро прокрутите три самых идеальных сценария сегодняшнего дня: идеальное утреннее совещание, удачный разговор, эффективная тренировка. Почувствуйте это чувство достижения.

Вечер (5 минут): перед тем как закрыть глаза и отдохнуть, ведите «журнал благодарности». Вспомните три хороших события, произошедших сегодня (даже если это просто чашка вкусного кофе). Благодарность — это эмоция с самой высокой частотой во Вселенной, она посылает Вселенной сигнал: «Я человек, достойный хороших вещей, пожалуйста, дай мне

ещё немного».

Примечание автора:

Многие читатели спрашивают меня: «Если я буду так поступать, сколько времени нужно ждать, чтобы увидеть результаты?»

Мой ответ таков: когда вы перестаете с нетерпением ждать результата, а начинаете наслаждаться этим состоянием «полного контроля», результат, как правило, уже не за горами. Заказ уже отправлен, Вселенная никогда не задерживает выполнение обещаний — главное, чтобы ваше «окно приёма» оставалось открытым.

Ключевая фраза этого раздела:

«Не жди, пока произойдёт чудо — стань физической необходимостью для того, чтобы чудо произошло».

Раздел 6: 21-дневный план изменения поведения — от «поиска внутри» к «получению снаружи»

Знания, не преобразованные в действия, превращаются лишь в жир в мозгу. Чтобы гарантировать, что вы не просто «прочитали» о Законе притяжения, а полностью «воплощаете» его в жизнь, вы должны заставить себя пройти 21-дневный «период преобразования частоты».

В течение этих 21 дня мы пройдем три этапа, очищая ваше энергетическое поле изнутри наружу.

Первый этап: глубокая очистка (1–7-й день)

Цель: выявить и отключить все источники низкочастот-

ных сигналов.

В течение этих семи дней вы должны стать строгим «стражем энергии».

Отказ от жалоб: подготовьте резинку и наденьте её на запястье. Каждый раз, когда вы начинаете жаловаться на погоду, работу или других людей, слегка щелкните себя по запястью. Это не наказание, а способ пробудить ваше RAS (систему активности ретикулярной сети), контролирующую сознание.

Очищение окружающей среды: выбросьте из дома или с рабочего стола все ненужные вещи, которые напоминают вам о неудачах, бедности или печали. Окружающая среда — это продолжение подсознания, а чистый пространство означает чистую частоту.

Информационный пост: перестаньте просматривать социальные сети, переполненные негативными новостями, тревожными эмоциями и бессмысленными спорами.

Второй этап: перепрограммирование (8–14-й день)

Цель: принудительное внедрение высокочастотных ключевых слов и визуальных образов.

Утреннее упражнение: Первым делом после пробуждения каждый день вслух произносите свои утвердительные фразы «Я...» (см. таблицу в пятом разделе). Повторяйте их не менее 5 раз, пока не почувствуете легкое тепло в теле.

Поиск «доказательств успеха»: каждый день заставляйте себя записывать три небольших доказательства того, «поче-

му я добьюсь успеха». Например: «Сегодня я встал на час раньше»; «Сегодня я терпеливо выслушал совет коллеги».

Опыт смены идентичности: в течение этих семи дней выберите один день и проживите его в роли своего идеального. Если вы хотите стать элитой, в этот день наденьте свою самую нарядную одежду, обращайтесь с окружающими в соответствии с самыми высокими стандартами этикета и почувствуйте ауру «уже обладающего этим».

Третий этап: эксперимент по материализации (15–21-й дни)

Цель: проверить свою силу притяжения в реальности и замкнуть цикл.

Активная альтруистичность: один из парадоксов закона притяжения заключается в том, что чем больше вы даете, тем больше получаете в ответ. В течение этих семи дней каждый день старайтесь давать другим людям немного позитивной обратной связи (похвала, помощь, обмен знаниями).

Улавливайте «сигналы вдохновения»: обращайтесь внимание на мысли, которые внезапно приходят вам в голову в этот период, или на случайные возможности, которые вам встречаются. Как только вы их заметите, не колебайтесь — немедленно действуйте. Это ваша система RAS указывает вам путь.

Вечерняя благодарность: перед сном мысленно скажите «спасибо» Вселенной (или своему подсознанию). Благодарность — это символ завершения с самой высокой частотой,

который закрепляет всю вашу положительную энергию за день.

Итоги первой главы: первый шаг к вершине — это вера. Завершив эти 21-дневные упражнения, вы обнаружите, что мир, казалось бы, остался прежним, но цвета в ваших глазах изменились. Те стены, которые раньше вызывали у вас уныние, теперь в ваших глазах превратились в лестницу, по которой можно подняться.

Закон притяжения не делает вас «нереальными», а делает вас «остроумными».

Настоящие альпинисты никогда не сомневаются в существовании вершины — они просто постоянно корректируют своё дыхание и шаги, чтобы каждая капля пота текла в правильном направлении. Вы уже получили первую карту — бережно храните её, ведь во второй главе мы выйдем на поле практических действий и научимся, как с помощью правила 80/20 превратить привлечённую вами энергию в чрезвычайно эффективную боевую силу.

Заключение главы: Помните, что Вселенная — это огромная стена, отражающая эхо. Если вам кажется, что жизнь обращается с вами жестоко, сначала проверьте, какой крик вы посылаете жизни.

Цитата главы: «В тот момент, когда вы решите изменить-ся, вся Вселенная уступит вам дорогу».

Глава 2. Правило 80/20 — отказ от бессмысленного трудолюбия

Раздел 1: Вступление — Суета — это попона посредственности

В контексте современного общества «занятость» превратилась в своего рода искаженную медаль за заслуги.

Когда вы спрашиваете человека о том, как у него дела, самый распространённый ответ, как правило, звучит так: «Всё хорошо, просто в последнее время очень занят». Говоря это, люди часто демонстрируют на лице некое «усталое чувство гордости». Как будто достаточная занятость сама по себе означает, что человек очень ценен; как будто заполненный график означает, что он мчится по скоростной трассе к успеху.

Но правда зачастую жестока и разбивает сердце: для большинства людей занятость — не более чем пассивная реакция на стресс, вызванная отсутствием способности к глубокому размышлению и страхом сделать выбор.

1. Ловушка трудолюбия: повторяющиеся действия муравья и ожидание льва

Представьте себе стаю трудолюбивых муравьёв, которые ни на мгновение не прекращают переносить крошки, переплетая щупальца и образуя запутанную сеть путей, заполняя каждую секунду своей жизни. Но с макроперспективы их траектории — это лишь бесконечное повторение на двумерной плоскости, и такое усердие не может изменить их судьбу

— находиться на самом нижнем уровне пищевой цепи.

В отличие от них, лев на саванне может часами лежать неподвижно в траве, казаясь «бездельничающим» даже целый день. Но как только появляется цель, его решающий рывок и мощный удар, нанесенный с полной силой за считанные секунды, определяют качество его жизни на всю следующую неделю.

Тот, кто стремится достичь вершин, должен пройти эволюцию от «режима муравья» к «режиму льва».

Если вы ежедневно обрабатываете 200 писем, участвуете в 5 затянутых совещаниях, мгновенно отвечаете на сообщения в бесчисленных группах WeChat и к концу рабочего дня чувствуете себя полностью измотанным, но при этом обнаруживаете, что не продвинулись ни на сантиметр к той цели, которая изменит вашу судьбу — будь то совершенствование навыков, разработка ключевого продукта или выработка жизненной стратегии, — то вы не «трудитесь», а просто «изнашиваетесь».

2. «Ложное усердие»: продвинутая форма прокрастинации

Почему мы так стремимся занять себя? Потому что занятость даёт нам «ложное ощущение контроля».

Отвечать на мелкие сообщения, приводить в порядок рабочий стол, участвовать в несущественных социальных мероприятиях — все эти дела не требуют особых усилий, дают мгновенную обратную связь и позволяют мгновенно

испытать дешевое чувство удовлетворения от того, что «я что-то сделал». И что самое главное, эта незначительная занятость позволяет нам с чистой совестью уклоняться от тех ключевых задач, которые действительно представляют собой вызов, требуют глубокого умственного напряжения и даже вызывают у нас страх.

В психологии это явление называется «структурной прокрастинацией»: уклонение от действительно важных дел путем выполнения второстепенных задач.

Специалист, готовящийся к ключевому карьерному переходу, может потратить целую ночь на настройку шрифта и верстки резюме (просто, даёт ощущение контроля), но долго не решается открыть тот сложный технический справочник по отрасли (сложно, вызывает чувство неудачи). Такая «занятость» по сути является проявлением трусости — это как будто мы вводим своему мозгу анестетик под названием «я очень стараюсь».

3. Нелинейное распределение результатов: Вселенная не признает «равноправия»

Мировоззрение посредственности линейно: поработай на час больше — получишь на один результат больше. На конвейере это, возможно, и верно, но на вершине создания ценности вложения и результаты распределяются асимметрично.

Именно эту базовую логику — закон 80/20 — мы и собираемся подробно рассмотреть в этой главе.

20 % ключевых решений определяют 80 % направления развития бизнеса.

20 % ключевых сотрудников создают 80 % ценности организации.

20 % времени, посвященного глубокому размышлению, приносит 80 % инновационных результатов.

Если вы распределяете 100 % своих сил по 100 % дел, как семена кунжута, то тратите свой самый ценный жизненный ресурс на субсидирование тех «примесей», которые приносят крайне низкую отдачу. Чем больше вы делаете, тем глубже погружаетесь в посредственность.

4. Нехватка глубокой работы: в наше время тишина — это роскошь

Мы живём в эпоху «фрагментации внимания». Каждое уведомление о новом сообщении — это «убийство» вашего глубокого мышления.

Исследования показывают, что когда ваша глубокая работа прерывается случайным взглядом на телефон, мозгу требуется в среднем 23 минуты, чтобы вернуться в прежнее состояние высокоэффективного «потока». Если вы каждые 15 минут суетливо занимаетесь мелочами, ваш мозг весь день находится в состоянии неэффективного, поверхностного колебания.

Такая «поверхностная занятость» лишает нас способности создавать высокоценные результаты. Лидеры хорошо знают: настоящая продуктивность рождается в тех моментах

глубокой сосредоточенности, когда вас никто не беспокоит, и которые могут даже казаться немного отстранёнными, а не в шумных конференц-залах или в программах для совместной работы, где постоянно всплывают уведомления.

5. Остерегайтесь замкнутого круга логики «бедных тружеников»

Самое печальное в «работающих бедняках» (Working Poor) заключается в том, что из-за своей занятости у них нет времени подумать о том, как избавиться от этой занятости.

Поскольку они заняты тушением пожаров, у них нет времени изучать, как предотвратить их возникновение; поскольку они заняты зарабатыванием денег на пропитание, у них нет времени учиться, как заставить деньги работать на себя; поскольку они заняты выполнением мелких поручений начальника, у них нет времени оттачивать свои ключевые конкурентные преимущества.

Так образуется замкнутый круг: занятость ведет к сужению кругозора, сужение кругозора — к неэффективным решениям, а неэффективность — к необходимости тратить еще больше времени на исправление ситуации, что приводит к еще большей занятости.

Заметка автора: Дорогие читатели, сделайте сейчас глубокий вдох и проанализируйте прошедшую неделю. Если бы вам предложили удалить 80 % мелких задач и оставить только две, которые окажут решающее влияние на ваши следующие

шие три года, какие бы вы выбрали?

Если вы не можете выбрать, или если ваша неделя состоит исключительно из мелочей, значит, вы находитесь под опасной «завесой».

Ключевая фраза этого раздела: «Занятость — это лишь убежище для посредственных людей, позволяющее нам уклониться от тяжёлой ноши размышлений, с которой нам приходится сталкиваться».

Раздел 2: Определение закона — красота дисбаланса во Вселенной

Если бы мир был абсолютно справедливым и линейным, то, посеяв 100 семян, мы должны были бы собрать 100 плодов, а вложив 100 часов труда, получить 100 баллов в награду. Но в основе функционирования реального Вселенной такая линейная логика «сколько вложишь, столько и получишь» зачастую остается лишь благородной мечтой из учебников для начинающих.

Реальная вселенная склоняется к крайнему дисбалансу.

1. От стручков гороха до мирового богатства: поразительное открытие Парето

В 1897 году итальянский экономист Вильфредо Парето (Vilfredo Pareto) заметил в своем саду любопытное явление: он обнаружил, что подавляющая часть (около 80 %) урожая гороха на самом деле давалась крайне небольшим количеством (около 20 %) плодородных стручков.

Будучи экономистом с острым чутьем к данным, он сразу

же применил это наблюдение к исследованию общественного богатства. Он обнаружил, что в то время около 80 % земли и богатства в Великобритании находилось в руках менее 20 % населения. Независимо от того, какую страну или какую эпоху он изучал, это соотношение, хотя и претерпевало незначительные изменения, в своей сути оставалось удивительно неизменным.

Так родился закон 80/20 (закон Парето). Он раскрывает потрясающую истину: в любой сложной системе небольшой вклад зачастую приводит к значительной части результата.

2. Асимметрия: алгоритм Бога

Почему Вселенная неравновесна? От закона увеличения энтропии в физике до принципа «выживает сильнейший» в биологии — природа склонна концентрировать ресурсы в тех узлах, которые обладают наибольшей продуктивностью.

В природе: в лесу 20 % высоких деревьев получают 80 % солнечного света и влаги;

в языке: 20 % основных слов составляют 80 % частоты использования в нашем повседневном общении;

в бизнесе: 20 % ключевых клиентов приносят компании 80 % прибыли;

в личной жизни: 80 % вашего счастья зачастую исходит от тех 20 % ключевых моментов или людей в вашей жизни.

В математике такое распределение называется «степенным распределением». Оно говорит нам о том, что влияние распределяется не равномерно, а скачкообразно, по экспо-

ненте. Те, кто достигает вершин, делают это потому, что проникли в суть этого «алгоритма Бога» и перестали пытаться равномерно распределять риски и силы, а вместо этого с упорством ищут и усиливают те «несколько ключевых факторов», которые определяют успех бизнеса.

3. Разграничение «ключевого меньшинства» и «мелочного большинства»

Суть правила 80/20 заключается в том, что оно заставляет нас разделить дела в нашей жизни на два совершенно разных измерения:

Ключевое меньшинство (The Vital Few): те задачи, которые обладают высоким эффектом рычага, дают высокую отдачу и имеют эффект сложного процента. Обычно они сложнее, скучнее или требуют большего мужества, но именно они являются единственной лестницей, ведущей к вершине.

«Незначительное большинство» (The Trivial Many): те задачи, которые имеют низкую ценность, отнимают много сил и служат лишь для поддержания статус-кво. Они заполняют ваш почтовый ящик, протоколы совещаний и списки дел, создавая иллюзию занятости, но при этом незаметно крадут ваше будущее.

Если вы не будете активно проводить такой отбор, ваша жизнь автоматически заполнится «мелочным большинством». Ведь согласно законам термодинамики хаос (энтропия) возникает самопроизвольно, а порядок (ценность) требует усилий и выбора для поддержания.

4. Почему стремление «успеть всё» — яд для успеха?

В эту эпоху, когда воспевается «всесторонность», многие попадают в ловушку «эффекта ведра», полагая, что для достижения успеха необходимо устранить все свои слабые места.

Но закон 80/20 даёт противоположный ответ: если вы тратите силы на устранение тех 80 % посредственных слабых мест, в итоге вы получите лишь более объёмное, но по-прежнему посредственное ведро.

Настоящие мастера своего дела — это «специалисты в узкой области» в крайней степени. Они выявляют те 20 % областей, в которых у них наиболее развит талант и которые приносят наибольшую отдачу, а затем направляют на них 100 % или даже 200 % своих усилий. Как сказал Брюс Ли: «Я не боюсь человека, который освоил десять тысяч приемов, я боюсь человека, который один прием отработал десять тысяч раз».

5. Психологическая игра: преодоление чувства вины за «неуравновешенность»

Самым большим препятствием на пути к применению правила 80/20 зачастую является не недостаток понимания, а внутреннее моральное чувство вины.

Когда вы решаете заниматься только теми 20 % самых важных дел, это означает, что вам придётся научиться «безжалостно» отказываться от остальных 80 % — а это значит, что вам, возможно, придётся отклонять просьбы некоторых

коллег, игнорировать неважные письма и отказываться от некоторых, на первый взгляд, заманчивых предложений.

Посредственные люди боятся обидеть кого-то, боятся упустить любую возможность, поэтому они выбирают «равномерное распределение». А те, кто достигает вершин, понимают: если вы на всё говорите «да», то на самом деле вы говорите «нет» своей жизни. Такое неравномерное распределение — это высшее проявление уважения к ресурсам и высшая степень ответственности за результат.

Заметка автора: Дорогие читатели, загляните вглубь своей души: не пытаетесь ли вы, решая сотню мелких проблем, уйти от одной большой?

Вселенная никогда не вознаграждает «справедливость», она вознаграждает только «совершенство». Только когда вы осмеливаетесь нарушить равновесие посредственности, вы по-настоящему открываете путь к совершенству.

Ключевая мысль этого раздела: «Секрет успеха не в том, чтобы делать больше, а в том, чтобы делать меньше, но делать это глубже».

Раздел 3: Научное обоснование — управление энергопотреблением мозга и нелинейность результатов

Почему мы не можем, как компьютер, открывать несколько окон одновременно, занимаясь мелочами и размышляя о стратегии? Потому что ваш мозг — это чрезвычайно точная, но чрезвычайно дорогостоящая «энергетическая черная

дыра». С биологической точки зрения попытка равномерно распределять силы по сути является предательством эволюции.

1. 2 % веса, 20 % энергопотребления: экстремальный протокол выживания

С физиологической точки зрения вес мозга взрослого человека составляет всего 2 % от общей массы тела, но он потребляет около 20 % всего кислорода и энергии организма. При этом распределение энергопотребления в этом небольшом органе крайне неравномерно.

Частью, потребляющей наибольшее количество энергии, является префронтальная кора (Prefrontal Cortex), отвечающая за логику, рассуждения, принятие решений и глубокое мышление. Она является «генеральным директором» человеческого мозга, а также самым «прожорливым» двигателем. В ходе миллионов лет эволюции мозг, чтобы предотвратить гибель человека от голода в периоды дефицита ресурсов, установил чрезвычайно строгий «протокол энергосбережения»:

По умолчанию — низкое энергопотребление: мозг от природы не любит глубокого мышления. Когда вы пытаетесь проанализировать те 20 % ключевых проблем, потребление кислорода и глюкозы мозгом мгновенно взлетает. В этот момент мозг инстинктивно посылает сигнал «усталости», побуждая вас заняться теми 80 % простых, механических мелочей, поскольку это позволяет ему вернуться в «режим

энергосбережения» с низким энергопотреблением.

Вывод: ваша сила воли — это дорогая батарея с ограниченным запасом энергии. Если ранним утром, когда вы наиболее бодры, вы уделяете внимание 80 % мелких писем и сплетен, вы фактически уже израсходовали самое ценное топливо мозга, в результате чего, сталкиваясь с теми 20 % решений, от которых зависит жизнь или смерть, вы уже находитесь в состоянии «предупреждения о низком заряде».

2. «Издержки переключения»: кровавая бойня внимания

Многие люди считают себя «мастерами многозадачности» (Multitasker) и полагают, что способны одновременно заниматься мелочами и важными делами. Однако в области нейробиологии «многозадачность» — это полная ложь.

Человеческий мозг не имеет параллельных процессоров, он просто осуществляет молниеносное «последовательное переключение» между различными задачами.

Остаточное внимание (Attention Residue): Исследование Университета Миннесоты показало, что когда вы переключаетесь с задачи А (написание важного плана) на задачу Б (просмотр уведомления в социальных сетях), часть вашего внимания по-прежнему «прилипает» к задаче А. Такое переключение приводит к мгновенному снижению вашего эффективного IQ на 10 пунктов — это наносит интеллекту больше вреда, чем бессонная ночь.

Стоимость восстановления: Классический психологический эксперимент доказал, что после прерывания глубоко-

го мышления мозгу требуется в среднем 23 минуты, чтобы вернуться к прежнему состоянию «потока».

Это означает, что если вы постоянно переключаетесь между теми 80 % второстепенных дел, ваш мозг будет постоянно находиться в состоянии «вялости» и никогда не сможет войти в тот период высокой активности, который необходим для выполнения тех 20 % ключевых задач.

3. Нелинейность познания: поразительный скачок от 0 до 1

Почему 20 % усилий приносят 80 % результата? Это объясняется нелинейной динамикой работы мозга при решении сложных задач.

При решении простых рутинных задач результат нарастает постепенно (линейно): за ответ на одно письмо вы получаете 1 балл, за ответ на 10 писем — 10 баллов. Однако при решении ключевых творческих задач результат растёт скачкообразно (экспоненциально).

Представьте, что вы решаете техническую задачу или разрабатываете бизнес-модель.

Первые 2 часа: ваши нейроны с трудом устанавливают связи, в этот момент результатов практически нет, и кажется, что эффективность крайне низкая.

3–4-й час: по мере того как фоновый шум отсеивается, мозг входит в состояние глубокой синхронизации.

5-й час: изначально изолированные нейроны внезапно вступают в «квантовую суперпозицию», порождая идею, ко-

торая стоит миллионы.

Эти первые 4 часа «неэффективности» на самом деле являются накоплением потенциала, а всплеск на 5-м часу — это те самые 20 % высокой продуктивности. Если вы на втором часу прервете размышления, чтобы заняться теми 80 % мелочей, вы никогда не дождетесь того переломного момента, когда наступит экспоненциальный рост. Вся ваша жизнь будет напрасно уходить на бесполезное линейное накопление.

4. Усталость от принятия решений: почему Цукерберг всегда носит одну и ту же одежду?

Каждое мелкое решение — выбор цвета одежды, смайлика для ответа или блюда для доставки — истощает ваши когнитивные ресурсы. Это явление называется «усталостью от принятия решений» (Decision Fatigue).

Обычные люди ежедневно тратят все свои умственные ресурсы на 80 % мелких решений, в результате чего к моменту, когда им предстоит принять те 20 % ключевых решений, способных изменить судьбу (таких как выбор профессии, крупные инвестиции или выбор спутника жизни), их мозг уже находится в состоянии крайнего истощения. В этот момент мозг автоматически переключается в «режим упрощённых решений» и принимает решения, руководствуясь инстинктами, импульсами или следуя за толпой.

Стратегия лидеров: берегите свою когнитивную пропускную способность так же, как свою жизнь. Стандартизируйте

те, автоматизируйте или даже полностью откажитесь от 80 % повседневных мелочей.

Обама носит только синие или серые костюмы;
у Цукерберга есть несколько десятков одинаковых серых футболок;
черные водолазки Джобса стали классикой.

И это не потому, что у них нет чувства стиля, а потому, что они хотят гарантировать, что те 20 % самых ясных умственных ресурсов всегда останутся для решений, способных изменить мир.

Примечание автора: Ваш мозг — не вечный двигатель, а точная снайперская винтовка с ограниченным сроком службы. Если вы будете каждый день использовать её для охоты на мух, то к моменту появления настоящей добычи ствол вашей винтовки уже перегреется и деформируется.

Ключевая фраза этого раздела: «Посредственность возникает потому, что вы растрчиваете чрезвычайно дорогостоящую жизненную энергию на фоновый шум повседневной жизни».

Раздел 4: Негативный пример — молодой человек, бегущий до изнеможения на беговой дорожке

Если жизнь — это марафон, то самое печальное не в том, что ты бежишь медленно, а в том, что ты обнаруживаешь, что на самом деле находишься на подключенной к розетке беговой дорожке — как бы сильно ты ни потел, когда оста-

навливаешься, изнеможенный, ты по-прежнему остаёшься на месте.

Реальный случай, о котором я расскажу, касается моего друга детства по имени Ачэн. Он был одним из тех молодых людей, которых старшее поколение считает самыми «надежными», а начальство — самыми «полезными».

1. «Универсальный гений», поглощённый мелочами

Ачэн — руководитель отдела маркетинга в одной средней компании. Каждый его день начинается с беспокойства в шесть утра.

В его списке дел плотно исписано: изменить цветовую схему презентации, сообщить в административный отдел о проблемах с обслуживанием кулера, ответить на запросы каждого рекламного агентства, систематизировать протоколы прошлогодних совещаний, мгновенно отвечать смайликами каждому в рабочей группе.

Ачэн считает себя очень трудолюбивым, и это действительно так. Он уходит с работы позже всех, а его рабочее место заклеено стикерами. Он руководствуется принципом: «Доведи каждую мелочь до совершенства, и успех в делах придет сам собой».

Но он допустил одну роковую ошибку: он никогда не оценивал важность этих дел.

2. Ложное чувство собственной значимости «пожарного»

В компании Ачэн прозвали «командиром пожарных». Если у кого-то из коллег не открывается файл — обращаются

к Ачэну; если какому-то отделу нужно организовать корпоратив — обращаются к Ачэну.

Эти мелочи занимают более 80 % его времени. Поскольку он вкладывает огромные усилия в эти малозначимые задачи, у него формируется ложное чувство собственной значимости: «Я нужен всем». Каждый раз, когда он помогает коллеге разобраться с формулой в Excel или отвечает на мелочное письмо, его мозг выделяет небольшую дозу «дешевого» дофамина, благодаря чему он чувствует, что сегодняшний день «прошёл с пользой».

Однако те 20 % ключевых задач, от которых зависела высота его карьеры — «разработка стратегии для ключевых рынков на следующий год» и «укрепление конкурентных преимуществ бренда», — он постоянно откладывал из-за того, что они были слишком трудоемкими и сложными для начала. Он всегда говорил себе: «Как только я закончу с этой заварушкой, как только разберусь с этими мелочами, я запрусь и напишу этот большой план».

Но «как только я закончу с этой кучей дел» — это ложное утверждение, которое никогда не сбудется, потому что мелочи, как сорняки: чем чаще их вырываешь, тем быстрее они растут.

3. Пловец, оставшийся голым, когда отступила волна

Когда Ачэну исполнилось 32 года, на отрасль внезапно обрушился кризис, и компания решила сократить 30 % персонала.

На совещании по обсуждению списка увольняемых Ачэн чувствовал себя уверенно, как гора. Он думал: «Я так усердно работаю, выполняю для компании столько мелких дел — я самый занятой человек».

Но логика босса и отдела кадров была безжалостной и основанной на принципе 80/20. Их интересовало: кто входит в те 20 %, которые приносят 80 % прибыли? Кто обладает незаменимыми ключевыми компетенциями?

В результате выяснилось: хотя Ачэн и был очень занят, большая часть его работы сводилась к «низкоуровневому повторению». Какими бы красивыми ни были отредактированные им презентации, они не приносили компании существенной выгоды; как бы безупречно он ни справлялся с административными мелочами, это не могло превратиться в конкурентное преимущество компании.

Более того, из-за того, что Ачэн был слишком уступчивым и слишком погруженным в мелочи, команда, которой он руководил, также стала неэффективной и лишилась стратегической целеустремленности.

В итоге Ачэн оказался в списке уволенных. Выходя из офиса, он почувствовал небывалую абсурдность ситуации: он израсходовал пять лет своего здоровья и молодости, но в итоге проиграл тем «ленивцам», которые, казалось, работают всего по четыре часа в день, но при этом точно и эффективно работают с ключевыми крупными клиентами.

4. Почему «бесконечное бегание» не приносит результа-

тов?

Трагедия Ачэна заключалась в том, что он попал в «когнитивный замкнутый круг посредственности»:

Ловушка задач с низким порогом вхождения: рутинные дела обычно сопровождаются четкими инструкциями и мгновенной обратной связью, что погружает мозг в состояние «комфортной занятости».

Страх перед глубокой работой: те 20 % задач, которые действительно определяют успех или провал (такие как стратегическое мышление, сложные переговоры, прорывы в ключевых технологиях), часто сопровождаются огромной неопределённостью и чувством неудачи. В подсознании Ачэн использовал занятость, чтобы избежать этой глубокой боли.

Моральная одержимость «трудолюбием»: он считает, что отказывать людям — невежливо, а не отвечать на письма — безответственно. Он заложником традиционных моральных представлений, которые снижают его рабочую эффективность, забывая при этом, что суть карьеры и жизни заключается в обмене ценностями, а не в накоплении трудовых ресурсов.

5. Прозрение: вы — свой собственный «генеральный директор»

Дочитав до этого места, не увидели ли вы в Ачэне частичку себя? Если вы обнаружили, что каждый день крутитесь, как волчок, но при подведении итогов в конце года не може-

те перечислить и трёх достойных достижений; если вы обнаружили, что разбираетесь во многих разрозненных областях, но не создали глубоких барьеров ни в одной ключевой сфере, то вы просто бегаєте на беговой дорожке впустую.

Второе правило «Закона вершин» в этот момент дает предупреждение: всякий труд, если он не направлен на те 20 % целей с высоким коэффициентом эффективности, является растратой жизни. На поле битвы жизни Вселенная никогда не оплачивает твою усталость, она награждает только за твой эффективный результат.

Заметка автора: Помните, когда вы настолько заняты, что у вас нет времени на размышления, вы уже утратили контроль над своей жизнью. Ачэн проиграл не из-за сокращения, он проиграл из-за своего «дешевого усердия».

Ключевая фраза этого раздела: «Усилия без цели — это всего лишь свободное падение в бездну под названием „посредственность“».

Раздел 5: Практические действия — «искусство точной обрезки» альпинистов

В этом разделе мы выполним действие, противоречащее интуиции: чтобы получить больше, нужно отказаться от большего.

Так называемое «искусство точного обрезания» — это методология, которая посредством строгого отбора, радикального упрощения и глубокой концентрации принудительно

направляет вашу жизненную энергию на те 20 % ключевых областей. Она состоит из трёх этапов: распознавание, отсев, защита.

1. Идентификация: поиск вашего «рычага судьбы»

Корень неудач подавляющего большинства людей заключается в том, что они применяют к своему времени «демократический подход». Все дела, большие и малые, обладают равным правом голоса. Взбирающийся на вершину должен установить «диктатуру».

Метод: аудит ценности (Value Audit). Возьмите бумагу и ручку и перечислите 50 дел, которыми вы занимались за последнюю неделю. Затем подвергните каждое из них тщательному анализу по следующим трем критериям:

Коэффициент доходности: сможет ли это дело, после его завершения, приносить устойчивый доход в течение следующего года?

Незаменимость: если я не сделаю это, рухнет ли мой мир? Или кто-то другой сможет сделать это лучше?

Коэффициент энергозатрат: вызывает ли выполнение этого дела у меня воодушевление и прилив сил, или же оно, как вампир, высасывает из меня всю энергию и жизненную силу?

Проведя такой анализ, вы обнаружите, что из этих 50 дел 40 относятся к категории «бессмысленных затрат». Из оставшихся 10 только 2 являются «точками опоры», способными дать толчок к прорыву в вашей жизни. Именно эти два дела и станут вашей «основной линией жизни» в этом месяце и

даже в этом году.

2. Отсев: радикальное сокращение и правило ABCDE

После определения основного наступает самый болезненный этап — очистка поля. Мы используем правило ABCDE Брайана Трейси (Brian Tracy), но обновляем его до «вершины»:

Категория А (ключевые задачи): задачи, которые необходимо выполнять лично и последствия невыполнения которых будут чрезвычайно серьезными (те самые 20 %).

Категория В (важные задачи): задачи, которые следует выполнять, но последствия их невыполнения умеренные.

Категория С (рутинные задачи): задачи, выполнение которых доставляет удовольствие, но их невыполнение не влечет за собой серьезных последствий (например, взаимодействие в социальных сетях, оформление неважных отчетов).

Категория D (делегируемые задачи): все, что можно поручить кому-то за деньги или что может выполнить другой человек, следует передать другим.

Категория Е (задачи для удаления): те задачи, которые существуют исключительно из-за привычки, стремления сохранить лицо или желания уклониться от работы, следует сразу удалить из списка.

Железное правило «Закона вершины»: пока не будет достигнут промежуточный прорыв в задачах категории А, категорически не прикасайтесь к задачам категории В и никогда не обращайтесь на задачи категории С.

3. Фокусировка: метод «трех ключевых задач» (The Rule of 3)

Даже когда речь идет о задачах категории А, человеческий мозг не способен одновременно обрабатывать слишком много информации. Если у вас каждый день 10 «важных целей», на самом деле у вас нет ни одной цели.

Ежедневные практические инструкции: Каждое утро позволяйте себе записывать в блокнот только 3 ключевые задачи. Эти 3 дела должны быть такими, которые позволят вам перед сном почувствовать: «Сегодняшний день не прошел зря».

Если эти 3 дела остались незавершенными, даже если вы ответили на 1000 сообщений в WeChat, ваш день считается проваленным.

Если эти 3 дела выполнены, оставшееся время вы можете с удовольствием «проведать», потому что вы уже выиграли этот день.

4. Защита: научиться говорить «нет» — удар по снижению измерения

Это самый сложный шаг. Поскольку вы живете в социуме, 80 % мелких дел обычно приходят к вам под видом «просьбы о помощи», «сотрудничества» или «возможности».

Стратегия отказа «взошедшего на вершину»:

Защита с помощью временных блоков: с 9:00 до 12:00 каждый день — это ваше «священное время». Отключите все уведомления, физически изолируйте себя от всех отвле-

кающих факторов. В течение этих трех часов вы посвящаете себя исключительно тем 20 % ключевых задач.

Формула мягкого, но твердого отказа: «Это звучит очень интересно, но в данный момент все мои силы полностью сосредоточены на одном ключевом проекте. Чтобы не задерживать его выполнение, я не могу принять участие. Спасибо за понимание».

Составьте «список того, чего не делать» (Not-to-do List): четко запишите, в чем вы ни в коем случае не будете участвовать. Например: ни в коем случае не участвовать в совещаниях без повестки дня, ни в коем случае не заикливаться на решениях о тратах на сумму менее 500 юаней, ни в коем случае не отвечать на несрочные сообщения в.

5. Автоматизация и аутсорсинг: максимальное использование эффекта рычага

Если вы — потенциальный лидер с годовым доходом в 1 миллион, вам не следует тратить время на то, чтобы выяснять, в каком супермаркете туалетная бумага дешевле на 5 юаней.

Рассчитайте свою почасовую ставку: разделите целевой годовой доход на 2000 часов. Если ваша почасовая ставка составляет 500 юаней, то на любой задаче стоимостью менее 500 юаней вы теряете деньги.

Покупать время за деньги — это самая выгодная сделка в жизни. Роботы-пылесосы, посудомоечные машины, платные консультации специалистов, аутсорсинг административных

задач — все это не роскошь, а средство для защиты ваших 20 % высокопроизводительной пропускной способности.

Примечание автора: Когда обрезают ветви, дерево испытывает боль, а вы — беспокойство. Вы будете переживать, что упустили какую-то потенциальную возможность. Но помните: без обрезки плоды никогда не достигнут того размера, которого они заслуживают.

Ключевая цитата этого раздела: «Превосходство заключается не в том, что вы делаете, а в том, от чего вы решили отказаться.»

Раздел 6: 21-дневный план изменения поведения — эксперимент по минималистичной эффективности

В течение этих 21 дня мы проведем радикальную операцию по «очистке жизни». Ваша цель — не работать усерднее, а стать более «скупым» — скупым в отношении своего внимания, своих физических сил и важности принимаемых решений.

Мы разделили эти 21 день на три последовательных этапа, каждый из которых направлен на то, чтобы сбросить ещё один слой обыденности.

Первый этап: очистка данных (1–7-й дни)

Цель: понять, как вы ежедневно «тратите» свою жизнь.

В течение этих семи дней вы должны стать безжалостным хронометристом.

Точный учет: записывайте, чем вы занимаетесь каждые 15

минут. Не нужно красивого оформления, главное — достоверность.

Отметки красным и чёрным: вечером, анализируя день, обведите красным те 20 %, которые принесли реальную пользу (задачи категории А), а чёрным зачеркните те 80 % мелочей (электронная почта, пустая болтовня, бессмысленное пролистывание ленты, правки текстов).

Рассчитайте «соотношение красного и чёрного»: глядя на страницу, исчерченную чёрными кружками, вы почувствуете физическое отвращение. Запомните это чувство — оно станет движущей силой вашего развития.

Второй этап: радикальная изоляция (8–14-й день)

Цель: решительно защитить свои «священные моменты».

В течение этих семи дней вам предстоит применить защитную технику «альпиниста».

Три часа без связи: каждый день выбирайте три часа, когда вы полны энергии (обычно это утро), полностью отключайте социальные сети и переведите телефон в бесшумный режим. В течение этих трех часов занимайтесь только одной самой важной задачей из «красного круга».

Упражнение на отказ: каждый день тренируйтесь говорить «нет» три раза. Откажитесь от ненужной встречи, от бессмысленного ужина с друзьями, от несрочной просьбы о помощи.

Стандартизируйте процесс: сосредоточьте оставшиеся 80 % мелких дел после 16 часов, чтобы обработать их едино-

временно. Не позволяйте мелочам, как чернилам, просачиваться в вашу повседневную жизнь, как чернила в чистую воду.

Третий этап: глубокая монетизация (15–21-й день)

Цель: добиться «большой победы» за счёт «меньшего объёма работы».

В течение этих семи дней наблюдайте за чудесами, которые приносит такой дисбаланс.

Проявление результатов: поскольку вы направили 80 % своих усилий на те 20 % ключевых задач, вы обнаружите, что в ключевых проектах, которые ранее находились в тупике (например, тот крупный проект, тот ключевой курс, тот крупный клиент), произошёл прорыв.

Преодоление психологического барьера: вы привыкнете к «ощущению высококачественного одиночества». Вы обнаружите, что даже если вы не отвечаете на сообщения мгновенно, мир по-прежнему вращается — и вращается даже лучше.

Составьте список задач для автоматизации: найдите одну задачу, которую раньше выполняли лично, но которая относится к категории «низкооплачиваемых» (например, сортировка счетов, утомительная верстка, уборка дома), и попробуйте передать её на аутсорсинг или автоматизировать с помощью инструментов искусственного интеллекта.

Итоги второй главы: суть успеха — в минимализме
Многие боятся правила 80/20, потому что боятся «пусто-

ты». Когда они избавляются от мелких дел и обнаруживают, что у них вдруг появляется много свободного времени каждый день, они начинают испытывать беспокойство.

Это беспокойство — последняя попытка выжить у посредственности.

Настоящие лидеры наслаждаются этим «пустым пространством». Ведь именно в нем они могут погрузиться в глубокое стратегическое размышление и как следует отдохнуть, чтобы быть готовыми к следующему всплеску активности. Запомните: ваша ценность зависит не от того, сколько дел вы сделали, а от того, какие из них оказались незаменимыми.

А теперь сделайте глубокий вдох. Если вы уже прошли «настройку на притяжение» из первой главы и освоили «обрезку эффективности» из второй, вы уже более эффективны, чем 99 % людей.

Но на пути к достижению целей, помимо мышления и эффективности, вам придётся столкнуться с самой сложной переменной — людьми.

Примечание автора: Многие говорят, что они настолько заняты, что у них нет времени на изменения. Это похоже на то, как если бы дровосек сказал, что он настолько занят, что у него нет времени заточить топор. Что вы выберете: рубить 21 день тупым топором или остановиться и потратить полдня на то, чтобы заточить его?

Ключевая фраза этого раздела: «Если в вашем дне нет больших промежутков свободного времени, значит, вы ещё не научились добиваться успеха».

Глава 3. Закон человеческих слабостей — «упрощенный удар» в социальной среде

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.