

Не могу начать!

Приятно знать, что я сканер, а не просто запутавшийся человек. Но что дальше? Уволиться и ринуться очертя голову в неизвестность?

Все мои планы — это списки никогда не сделанных вещей. Я трачу кучу времени на составление планов и на следующий день планирую что-нибудь другое. Как перестать планировать и начать действовать?

Великолепно узнать про себя, что ты — сканер. Только подумайте: время и силы, уходившие на борьбу с собой, растраченные на самообвинения, страхи и сомнения, теперь будут направлены на построение прекрасного будущего. Вы свободны. Шагните к жизни, о которой всегда мечтали.

Но как сделать первый шаг? Какой он? Какую цель выбрать? И как убедиться, что она правильна?

Замечательно перестать винить себя за свою сканерскую натуру, но от осознания себя сканером до первого шага так же далеко, как и раньше. Препятствия вылезают словно из-под земли, причем сразу все — и вымышленные, и реальные.

Что делать с препятствиями?

Препятствия бывают двух видов — мнимые и настоящие. В первую очередь мы рассмотрим мнимые, которые

порождены неверной информацией и эмоциями. С реальными препятствиями намного проще — о них поговорим чуть позже.

Итак, начнем с поиска воображаемых препятствий. Необходимо их проанализировать и полностью с ними разобраться, чтобы подготовиться к встрече с препятствиями реальными. Заставить исчезнуть вымышленные препятствия очень легко.

История Лейн

Лейн, ответственный секретарь в местной компании грузоперевозок, призналась:

— Не могу приняться за дело. Дальше размышлений о том, чего бы мне хотелось, никогда не идет. Я все пишу бесконечные списки возможностей примерно в дюжине разных направлений, куда могла бы двигаться, но ни разу не перешла к действиям. Ведь я не рискну оставить работу и броситься с головой в неизвестное, так какой смысл что-то начинать?

— Надо же, какой бросок! — покачала я головой. — От письменного стола и фантазий — и напрямик в пропасть. Если бы у меня был только один выбор: писать списки или бросить работу неизвестно ради чего, я бы тоже не смогла решиться. Но вот вопрос: кто сказал, что у вас всего два варианта?

— А какие еще? — спросила Лейн.

— Что если держаться за текущую работу, а пока прощупывать почву?

Повисла пауза.

— Даже не понимаю, о чем вы, — призналась девушка.

— Забудьте про прыжок в неизвестность. После того, как рабочий день закончится, отправляйтесь на поиски нужной информации. Покиньте знакомый мир и побродите по тому миру, который вас интересует. Найдите сайты по вашим интересам; узнайте, не намечаются ли в ближайшее время какие-нибудь

конференции, которые можно посетить. Попросите библиотекаря подобрать специализированные журналы по интересующим вас предметам и прочитайте их внимательно. Отыщите форумы и сообщества, участвуйте в обсуждениях с людьми, которые уже в теме. Никакого риска, и можно узнать больше о том, что привлекает. Вам нужно вдохнуть в свои списки и планы чуть-чуть реальной жизни.

Множество людей (и особенно сканеров) застопориваются по тем же причинам, что и Лейн. Это одна из самых злых шуток, которую способны сыграть с нами наши страхи: мы забываем, сколько вполне безопасных шагов можно (и нужно!) предпринять, прежде чем сжигать за собой мосты.

Вы возразите: «Но если не ринуться вперед, боюсь, я никогда с места не сдвинусь». Что же, вы ошибаетесь. Красивые жесты хорошо смотрятся в фантазиях, но, когда доходит до дела, большинство из нас не так безрассудны. Мы видели, что происходит с безрассудными людьми, или даже испытали это на собственном опыте. Поэтому, пока риск велик, мы не подталкиваем себя к движению — нет, мы заставляем себя вообще *ничего не предпринимать*.

Составлять списки и планы, не имея актуальной информации, — всего лишь продолжение фантазий о том, «что бы сделать». Мечтать с карандашом в руке над листком с планами — для множества сканеров такой досуг становится образом жизни. Фактически это способ избежать всякого действия, когда мечта кажется невозможной. И совершенно иное — реальное планирование, с конкретными фактами, задачами, сроками. Такой план уже сам по себе действие.

Итак, как перейти от записывания идей к настоящим действиям? Рассмотрим на примере Лейн. Одна из ее идей: создать онлайн посредническую фирму для перерабатывающих вторсырье предприятий из маленьких городков — централизованную информационную биржу, где они будут получать

сведения о технических новинках и законодательной базе, а возможно, и поддерживать связь друг с другом. Мысль родилась, когда Лейн сотрудничала с одним из таких предприятий и собственными глазами увидела, как не хватает подобной информационной структуры.

— Но у меня и других идей полно, абсолютно других, — сказала она. — Только их слишком много!

— Давайте обсудим сначала эту, — предложила я. — Есть отличный способ составить план, который заставит вас действовать. Когда вы поймете его принцип на одном примере, то сможете применить и ко всему остальному. Не относитесь к этому чересчур серьезно, лучше рассматривайте это дело как тестовый заезд. Ладно?

— Постараюсь, — она явно колебалась, но кивнула.

Действие. Одна мысль о нем заставляет цепенеть многих из нас.

Если вы сканер и убеждены, что ради любого действия придется отказаться от остальных устремлений, — ваше нежелание двигаться вперед понятно. Но, как вы уже знаете, никто от вас не требует такого выбора. Однако, даже понимая это умом, все равно бывает трудно завести мотор и выехать из ворот.

Вероятно, перед вами тоже вставала проблема, какую цель выбрать прежде всего. Повторяю снова и снова: не имеет значения какую. Это только проба пера. Чтобы научиться воплощать замысел в жизнь, вам нужно прямо сейчас выбрать любой и попрактиковаться.

С ликвидацией этого барьера у вас могут закончиться и отговорки, но я знаю, что многие все равно останутся в нерешительности и не будут готовы сделать первый шаг. Лейн, однако, всегда гордилась тем, что поступала рационально.

— Если бы я могла привести свои планы в порядок, разумеется, я бы двинулась вперед. Но так много всего нужно принять во внимание.

— Скажите, что вы об этом думаете? — Я протянула ей письмо, которое получила утром.

Она надела очки.

Барбара!

Вот какие у меня препятствия. Что если я напишу книгу, а ее никто не купит? Что если я предложу свои услуги по поиску информации? Но тогда придется идти и «продавать» себя разным людям, а общаться я не люблю, значит, этого не сделаю? Что если никто не купит мои фотографии, ведь им так легко затеряться в море других снимков? Что если я выучусь на веб-мастера, а технологии изменятся и я окажусь не у дел? Я пытаюсь найти себе занятие, которое подходило бы мне на сто процентов, но увязаю во всех этих «а что если...». Меня парализует аналитический склад ума — тот самый талант, на который я больше всего рассчитывал. Что мне делать?

Эд

Лейн отложила письмо и посмотрела на меня.

— По-моему, парень сам себя накручивает. Вы думаете, я тоже самое делаю, да? То есть даже если разработаю отличный план, все равно пойду на попятный?

— Не знаю, — ответила я. — Но посмотрите: вы предполагаете, что надо непременно оставить безопасную работу и броситься в пропасть, и риск очень высок, да? Настолько высок, что первый шаг кажется просто невозможным?

— Да, наверное, — произнесла она задумчиво.

— Не ругайте себя за это. Движение к цели всегда пугает. Большинство из нас готовы на все, чтобы оградить себя от этого страха: «Я хочу работать с животными, но надо получить профильное образование, так что работу придется поменять, чтобы оставалось время на учебу, но тогда

денег хватать не будет и придется искать жилье подешевле, но я не могу это сделать, пока не выплачу кредиты...» — и все в таком духе. Мы выстраиваем столько препятствий, что даже маленького аквариума с золотой рыбкой и то никогда не заведем.

Лейн улыбнулась, и, чтобы еще подбодрить ее, я, со словами: «Даже Евросоюз этим занимается», — протянула ей забавную вырезку из Washington Post, которую когда-то сохранила. В статье Роберта Кайзера «Инновации позволяют Финляндии лучше представить свое будущее. Экономика предлагает новую модель для старой Европы» говорилось:

В настоящее время, — сказал Химанен, молодой финский интеллеktуал, — Европа напоминает великолепного некогда спортсмена, утратившего форму. Вместо того чтобы взяться за дело, спортсмен сидит за столом и пишет стратегические планы, как ее вернуть: «Я мог бы бегать. Я мог бы плавать». Иногда кажется, что это и есть европейская логика: «Вот когда я верну себе хорошую форму, тогда и начну заниматься».

Пока она читала статью, я думала о том, как трудно порой перейти от размышлений к действию и как много причин мы находим, чтобы этого избежать. Конечно, не только у сканеров проявляется синдром «аналитического паралича», но у них проблема умножается еще и на количество целей.

Мюриэль. В начале недели я поклялась выбрать три главные вещи, которые хочу сделать до конца года. Но эти три вещи постоянно менялись! Не успела оглянуться, как у меня оказался список из восьми главных вещей. Если он так и продолжит расти, я вообще ничего не сделаю!

Кетчел. Сколько нужно заламывать руки, ныть и тянуть, прежде чем мы найдем в себе силы двинуться к цели? Почему

многие из нас ждут невозможного — будто каждый мимолетный интерес способен обернуться высокооплачиваемой карьерой, и откладывают все на потом, пока не придумают, как извлечь из него практическую пользу? Что если бы мы просто делали то, что нам хочется, а душевное смятение и тревога не мешали бы нам?!

Хороший вопрос. Так в чем проблема?

Начать действовать — это большой шаг

Защитные механизмы человека предназначены упреждать опасность. У маленьких детей это не работает, поэтому за ними нужен постоянный присмотр. С возрастом и опытом осторожность растет. Подростки могут быть безрассудными, молодые люди — смелыми, но никто из них не представляет такую угрозу для себя, как младенцы. Чем больше знаешь о спотыкании и падениях, тем осторожнее ходишь.

Это был бы ответ на вопрос Кетчела, если бы речь шла о реальном риске, но отчего те же предосторожности включаются там, где нет ни малейшего риска? Почему человек не решается написать роман или придумать линию модной одежды только для себя? Потому что, полностью сформировавшись, защитные механизмы человека включаются каждый раз, когда вы собираетесь шагнуть в неизвестное. Защитные механизмы против прыжков на «тарзанке» — в этом есть здравый смысл. Но они противятся, чтобы вы спели перед публикой в своей гостиной. Почему? Тут уже нет никакого смысла.

Защитный механизм — вещь мощная и примитивная, все новое он воспринимает как угрозу выживанию. Правы ли наши защитные механизмы или нет, но они работают и влияют на нашу жизнь.

Однако если подчиняться всем глупым запретам защитных механизмов, то вообще никогда не займешься ничем интересным. Итак, новое предприятие не несет в себе никакой угрозы, и вы действительно хотите начать что-то делать. Как решиться на первые шаги? Есть практическая трехступенчатая система, которая чудесным образом преодолет вашу инерцию.

Три магических шага

Если вы сканер, который только размышляет, но не переходит к действию, предлагаю три простых шага. Каждый раз, когда нужно действовать, выполните их последовательно — и результат гарантирован.

Шаг 1. Освойте новый способ составлять планы (*блок-схема обратного планирования*), который не заменит действия, но подтолкнет вас к реальным шагам.

Шаг 2. Выявите с помощью этой схемы скрытые страхи, мешающие вам перейти к делу, — так вы сможете принять меры, чтобы снизить опасность.

Шаг 3. Установите реальный дедлайн, к которому вы должны быть готовы. Тогда же состоится встреча с тем человеком, который обеспечивает вам снижающую стресс поддержку. Необходимость отчитываться заставит вас продвигаться вперед даже при стрессе.

Эти три шага, сделанные подряд, превратят вас из заслуженного планировщика и великого мечтателя в человека действия. Они великолепно работают.

Посмотрим, что удалось совершить Лейн с помощью этих трех шагов, когда она решилась приступить к реализации практической цели.

— По моему опыту, — сказала я, — действовать куда менее страшно, чем постоянно ходить вокруг да около, но не начинать.

— Верю, — кивнула Лейн. — Но знаю и другое: вряд ли получится что-то толковое, если начинать, не подготовившись.

— Я тоже, — заверила я и представила ей первый волшебный шаг — *блок-схему обратного планирования*.

Схема обратного планирования, «команды успеха» и настоящие дедлайны

Это моя версия блок-схемы, я разработала ее, когда готовила самые первые свои семинары в 1975 году. (Она приведена в моей первой книге «Мечтать не вредно. Как получить то, чего действительно хочешь», которая до сих пор пользуется успехом, отчасти благодаря идее блок-схемы. Подробное описание оригинальной *блок-схемы обратного планирования* дано и в этой книге.)

Я обнаружила, что графики и блок-схемы, которыми пользуются в различных организациях, слишком сложны для понимания и использования, поэтому начала с чистого листа. Нарисовала круг, вписала в него конечную цель и спросила себя: «Могу ли я достичь этой цели прямо сейчас? Если нет, что нужно сделать перед этим?» И продолжила рисовать круги с вписанными туда целями, продвигаясь в обратном направлении, задавая себе те же самые два вопроса и вновь добавляя круги с задачами, пока не добралась до шага, который можно было предпринять немедленно. К этому кругу я подвела указывающую на него большую стрелку с надписью: «Сейчас!»

Процесс такого планирования выдернул меня из кресла и заставил сделать первые *реальные* шаги на пути к цели — а это

была непростая задача. Я очень гордилась своей идеей. Кроме того, меня окрыляла мысль, что теперь я смогу вывести из тупика любого, кто застрял на пути к цели.

Я собрала маленькую группу, и мы опробовали блок-схему обратного планирования. Выбрав простую тему — подготовка воображаемого званого ужина, я сказала им: «Итак, нам нужно организовать ужин на двенадцать человек. Можем ли мы это осуществить завтра вечером? Если нет, что нужно сделать до этого?» Мы рисовали схему на доске, отмечая, что сначала следует пригласить гостей, закупить продукты и приготовить еду. Чтобы выполнить эти этапы, нужно найти телефонные номера и составить меню. Все происходило не только очень весело, но и очень просто — любой мог бы с этим справиться. Я видела, что у схемы есть большой потенциал, и мне не терпелось начать ее использовать. Но когда в далеком 1976 году я начала вводить эту методику на первых семинарах с «командами успеха», реакция оказалась совсем не той, какую я ожидала.

Поначалу участники семинара несколько часов помогали друг другу искать забавные пути достижения цели. Было много смеха, голова кружилась от ощущения, что повсюду витают манящие возможности. Все отлично проводили время и весело посматривали на меня, ожидая продолжения.

Как и планировалось, я сказала:

— Теперь давайте перейдем к реальности. Я хочу, чтобы каждый из вас поставил цель и выбрал ориентировочную дату, когда этой цели достигнет. Предположим, вы хотите через три месяца выступить с песней на вечере открытого микрофона в местном клубе.

Все слушали с энтузиазмом, пока я мелом рисовала круг в правом углу доски.

— Чтобы прийти в клуб и спеть, — продолжила я, — требуется несколько вещей. Вам нужно разрешение от хозяина клуба и нужно знать, как петь, верно?

Аудитория покивала, с интересом глядя, как я провожу стрелки к двум кружкам и вписываю «разрешение» в один и «умение петь» во второй.

— Теперь, чтобы получить разрешение, нужно переговорить с хозяином, — я провела еще линию и нарисовала новый круг. — А чтобы поговорить с хозяином, нужно найти клуб. Можете ли вы найти клуб, где проводятся вечера открытого микрофона?

Почти все утвердительно кивнули.

— Можно ли это сделать прямо завтра, или нужно предпринять еще какие-то шаги? — продолжала я.

— Это легко, — ответила одна женщина. — Посмотреть в справочнике и выбрать клуб.

— Отлично, — согласилась я. — Значит, с этой линией на схеме мы закончили. У вас есть шаг, который можно сделать прямо завтра. Теперь вернемся к началу и взглянем на второй пункт, который вам понадобится. Чтобы выступить с песней, вам нужно уметь петь.

Как и в первом случае, двигаясь в обратном направлении — от цели к самому первому шагу, я расписала весь путь, включая необходимость найти преподавателя и выбрать песню.

Закончив, я увидела, что произвела на всех большое впечатление, кажусь слушателям ужасно умной, и была очень довольна своим отличным изобретением. Дальше я предложила каждому взять по листку бумаги и нарисовать такую же схему для какой-нибудь из своих целей. Примерно за двадцать пять минут. Когда участники взялись за ручки, я стала просматривать свои заметки. Через несколько минут вдруг возникло ощущение, что в комнате происходит нечто странное. Подняв глаза, я обнаружила, что никто больше не смеется и не улыбается. Более того — никто не пишет. Я наблюдала это с минуту, а потом спросила:

— Что-то не так?

Все посмотрели на меня, лица были встревоженные — я почувствовала себя ужасно. Наконец одна женщина подняла руку:

— Это уже не весело. Начинает пугать.

Остальные закивали.

Я поняла, что слушательница права. То, что мне представлялось прекрасным, рациональным способом перехода от слов к делу, оказалось слишком мощным лекарством. Оно понуждало к действию там, где люди еще играли в игру.

Мне очень не хотелось терять достигнутую динамику, и, чтобы снять напряжение, я рассказала несколько смешных историй, которые заставили участников засмеяться. Затем поделила их на команды по шесть человек и установила: каждый вечер они должны созваниваться и еженедельно встречаться друг с другом. Когда они почувствовали себя спокойнее, я показала, как сделать первые шаги совсем крошечными и нестрашными, чтобы боязнь наконец отступила.

Обратите внимание, я не предлагала им «мыслить позитивно» — я думаю, это не работает. В главе 3 («Паника сканера») мы говорили об этом: чтобы утихомирить свой страх, надо снижать уровень опасности.

Едва участники осознали, какими маленькими будут первые шаги, и поняли, что каждый шаг будет сопровождаться поддержкой команды, они перестали беспокоиться. К концу семинара все снова воодушевились своими идеями и с нетерпением ждали новой встречи с коллегами по команде. Спустя много лет мне все еще приходили письма участников первых «команд успеха» об их замечательных свершениях.

Урок, полученный в тот день, я никогда не забывала. Существует гигантская разница между составлением списков и планов вообще — и реальным внесением в расписание любых практических шагов. Это нелегко. Это всегда потрясение для системы вашей жизни. Чтобы продолжать

движение вперед, вам понадобится множество новых техник и инструментов.

К примеру, вы должны назначить дату выполнения для каждого этапа на пути к цели. Календарь без намеченных сроков — что теннис без сетки. (Если никому больше не известно о намеченных сроках, есть опасность, что вы их проигнорируете.) Чья-то поддержка плюс необходимость отчитываться создадут *настоящие дедлайны*. Приведу письмо, прекрасно иллюстрирующее мою мысль.

Прежде я не понимал важной вещи: *поддержка* помогает преодолеть *сопротивление*. Я был слишком изолирован от других людей. Теперь я вижу, что мои взлеты и падения тесно связаны с тем, была ли у меня на тот момент система поддержки. Я думаю, что структурированность — ключ к вопросу, почему мне нравится работа. Зарплата — своего рода встроенный мотиватор, помогающий концентрироваться, а начальник — это система поддержки. Все это побуждает меня к работе.

Еще мне очень нравилось время, когда я учился полный день в колледже. Думаю, главная причина в том, что у меня было расписание, были сроки сдачи заданий и была прекрасная система поддержки. Мой лучший друг тогда тоже уволился с работы и вернулся в колледж, и мы каждый день шли вместе пешком на занятия, подбадривали друг друга, слушали вместе лекции. В классе по биологии я вступил в группу, которая занималась вместе (отличная вещь!), мы встречались у меня дома, и, конечно, эти люди были прекрасной группой поддержки.

Есть ли такая поддержка в вашей жизни? Каждый раз, когда я встречаю человека, неспособного сдвинуться с места, обнаруживается, что он пытался вытянуть весь план в одиночку.

Мы не созданы для этого. Предоставленные сами себе, мы нередко уклоняемся от действий и морочим себе голову, чтобы не замечать, как их избегаем.

Изоляция губительна для мечты. В изоляции невозможно двигаться вперед.

Семинары, про которые я говорила выше, были разработаны как раз, чтобы создавать «команды успеха». Они оказались (и до сих пор являются) исключительно успешными. Когда дело доходит до осуществления мечты, ничто не сравнится с еженедельными встречами и поддержкой команды. Если вы не можете присоединиться к такой команде или собрать свою собственную, найдите одного товарища или обратитесь к коучу и назначьте регулярные встречи с ними. Осознание, что есть кто-то, кто ждет от вас новостей, снимет напряжение и заставит перейти к делу.

(Раз мы заговорили об этом, не забудьте об эффективности *календаря-ежедневника*. Там вы записываете визит к стоматологу. Не отметите в календаре — поход к врачу не состоится. Внесите туда каждую встречу с коучем или с вашим товарищем. Это стимулирует: вы не забудете, что должны выполнить часть задуманного, — ведь к определенному дню вашего отчета ждут.)

Я вспомнила здесь историю с давнишнего семинара по трем причинам. Во-первых, блок-схема обратного планирования — очень полезный инструмент, и рассказать, как он возник, — хороший способ научить вас им пользоваться. Во-вторых, вы можете уклоняться от действий, даже не осознавая этого, а блок-схема обратного планирования прольет свет на ваши скрытые страхи (ничто так успешно не выгоняет монстров на свет, как сессия обратного планирования). В-третьих, я хочу, чтобы вы знали: перспектива немедленных действий — выбор шагов и установление *настоящих* дедлайнов с вашей «командой успеха» — изгонит все страхи. Разговоры о страхах никуда не приведут — их развеет только активное действие.

Выбираемся из тупика

Итак, просто ради эксперимента, нарисуйте схему обратного планирования, двигаясь от цели в обратную сторону, шаг за шагом, пока не доберетесь до того, что можно сделать уже завтра. Неважно, насколько мелкими будут эти первые шаги. Пока вы чертите круги и выводите стрелки, внимательно прислушайтесь к себе. Что вы испытываете? Вам нравятся эти первые подвижки по выходу из тупика? Или вы примерзаете к стулу от страха?

Посмотрим, что происходило с Лейн при составлении схемы.

Она решила попрактиковаться на своей идее с перерабатывающими предприятиями.

— Не уверена, что именно этот проект надо было бы реализовать в первую очередь, — объяснила она. — Но нужно выбрать хоть что-то, иначе я вообще ничего не начну.

На следующей неделе она провела три или четыре обеденных перерыва и вечера после работы, разыскивая в интернете информацию по теме и делая заметки.

На очередной встрече Лейн сказала:

— Я уже готова была сделать презентацию в PowerPoint, чтобы чувствовать себя деловой и уважаемой, но потом поняла, что заметки в блокноте ничуть не хуже и это создаст нужное настроение, когда я буду представлять идею.

Она также нашла телефонные номера тех, с кем работала, когда была волонтером в городской программе по переработке вторсырья, выбрала по своему календарю ориентировочную дату для встречи у себя дома. Лейн показала мне свои записи.

— Солидно, — сказала я. — Можно приступать.

— Не знаю... — ответила она. — У меня серьезные сомнения насчет этого дела.

— Почему?

— Кажется, оно не настолько для меня важно, как я полагала, — Лейн старалась не смотреть мне в глаза.

— У вас появились опасения?

— Да нет же! — воскликнула она. — Не о прыжках же с парашютом речь. Всего лишь встреча у меня дома, чтобы поговорить.

Я кивнула, соглашаясь.

— И встречу созываете вы. Стало быть, вы и начнете с объяснения, что это все такое и о чем речь?

— Ну да, — выражение ее лица чуть изменилось.

Помолчав минутку, она продолжила:

— Знаете, а ведь они могли уже придумать, как решить эти проблемы. Будет довольно глупо, если выяснится, что я об этом не знаю. Стоило бы сперва проверить. — Она посмотрела на меня и добавила: — Кажется, перерабатывающие предприятия меня уже не волнуют.

— А вот это неожиданно. Какой неприятный момент вы сейчас представили, Лейн?

— Представила, что они глядят на меня как на идиотку, — призналась она. — Ведь я не очень хорошо знаю этих людей, но они все компетентны. А я? Как я буду выглядеть рядом с ними?

— Ну здравствуйте... Вы что, шутите? Вы прекрасно знаете, что вы человек толковый и способный. В конце концов, вы и сами мне это не раз говорили.

Она слабо усмехнулась.

— Я боюсь. Ну кто я для них? Выскочка со стороны? Что если надо мной посмеются? Господи, я даже не подумала об этом.

— Они такие неприятные люди? Или из какого-то закрытого клуба?

— Да нет. Приятные, доброжелательные. Собственно, поэтому я тогда так активно и включилась в их программу. Ох, кажется,

меня детство настигло. В смысле, мой страх — он оттуда, из детства. Ну надо же! Я — и боюсь.

Теперь она выглядела куда менее напряженной.

— Знаете, я думаю, надо позвонить одному из них, чтоб помог с моим планом. Если мы поработаем вместе, мне уже придется все доделать. Все равно как друзья утром заходят за тобой, чтобы вытащить на пробежку, — хочешь не хочешь, а идешь.

Лейн прошла через все три магических этапа. Сначала она использовала схему обратного планирования, чтобы наметить первые шаги. Затем наружу вышли ее страхи, и она осмыслила их, чтобы узнать их природу и уменьшить опасность. Потом перешла к последнему пункту: решила скооперироваться с товарищем, чтобы получить поддержку и отчитываться о достигнутом *к реальным дедлайнам*.

Исследование действительности, или Конец дебатам

Если вы увязли в сомнениях типа «а что если...» и не можете от них избавиться, есть способ перевести холостую работу мысли в полезное русло. Я назвала этот прием *исследованием действительности*.

Вместо того, чтобы постоянно колебаться, хороша ваша идея или нет, — а, надо заметить, подобные внутренние дебаты сами собой не прекращаются, — отправьтесь за настоящими ответами, как любил поступать известный сканер Бен Франклин.

Он хорошо знал: сколько ни читай и ни размышляй об электричестве, этого недостаточно. В конце концов придется выйти в грозу и запустить воздушного змея, чтобы проверить идею громоотвода.

Конечно, я не предлагаю вам гулять в грозу, но настоятельно советую последовать примеру Франклина: оторвитесь от письменного стола и выйдите наружу, исследуя реальность. Можно вечно гадать, сколько зубов у лошади, но лучше найти лошадь, открыть ей рот и сосчитать.

Вот как работает *исследование действительности*.

Предположим, ваш внутренний аналитик рисков терзает вас вопросом: «Что если я напишу книгу, а она никому не понравится?» Не спешите сразу использовать это как стоп-сигнал, а спросите себя: «Каким способом лучше узнать это?» А затем пойдите и раздобудьте несколько ответов.

Собственно, вот и все, проще некуда. Если у вас войдет в привычку задавать себе этот дополнительный вопрос, вы начнете действовать. И это будут не безрассудные, как прыжок с обрыва, действия (у вас хватит мозгов так не поступать), — это будут действия, ведущие к реальным ответам.

Вернемся к нашему примеру о востребованности книги. Возможный ответ: «Надо показать людям отрывки и посмотреть, понравится ли им».

Отличный, важный ответ. Чтобы показать кому-то отрывок, вам потребуется глава из еще не написанной книги. Чтобы написать хотя бы главу, нужно придумать план и изложить, о чем будет ваша книга. Вот это, вместе с текстом одной главы, уже можно показывать. Я и сама так делаю. Процесс, который я только что описала, называется «создать заявку на книгу».

Следовательно, чтобы решить задачу «Каким образом лучше получить ответ?», требуется действие. Никакими мыслительными ухищрениями ничего не добьетесь. Вся магия в действии.

Испытайте этот метод на своем проекте. Назначьте себе четкий срок. (Привлеките друга, чтобы понизить уровень опасности и не дать себе юлить. Друг может и помочь при случае.)

Затем поработайте над идеей, чтобы ее можно было кому-то предъявить.

Даст ли это окончательный ответ? Конечно, нет, но обязательно вытащит ваш проект из канавы и поставит на верную дорожку, где можно начать работать над ним по-настоящему. Ведь вы хотели этого, помните?

Вот и весь секрет — все, что нужно, чтобы перейти от планирования к началу работы над замыслом. Давайте быстро повторим, какие шаги необходимы.

- Выберите прямо сейчас, в эту минуту, одну цель «для тренировки».
- Создайте для нее *блок-схему обратного планирования* и напишите над каждым кружочком примерные сроки выполнения соответствующего этапа.
- Проверьте, нет ли в схеме «дыр» — пропущенных этапов или пробелов в информации; а может быть, страхов, которые могут вас остановить.
- Если они есть, проведите *исследование реальности* и получите нужные ответы.
- Заведите товарища или организуйте любой вариант «команды поддержки», чтобы регулярно отчитываться перед ними за свои *реальные дедлайны*.
- Сделайте первый шаг.

Гарантирую: после того, как вы предпримете реальные шаги по направлению к тренировочной цели, ваше отношение к *действию* изменится навсегда. Не просто поменяется точка зрения — вы изменитесь сами. Вместо того чтобы увязнуть в игре «но что если», будете искать ответы в реальности. Но, кроме того, эта тренировка раскроет загадку того, что вас раньше останавливало: 1) почему так трудно начинать и 2) как начать, несмотря ни на что.

В день, когда должна была состояться встреча, Лейн позвонила мне. Она скооперировалась с женщиной, которую знала лучше остальных, вдвоем они подготовили список телефонов и сочинили «сценарий звонка», чтобы первые минуты прошли гладко. Потом поделили список между собой и обзвонили всех.

— Они придут сегодня вечером, — сказала Лейн. — Я ужасно нервничаю. Вдруг они решат, что моя идея глупа. Хотя они хорошие люди, может, они так не подумают. И женщина, которая мне помогала, — мы с ней по-настоящему подружились — она тоже будет на встрече. В общем, я снизила уровень опасности, как могла.

— Молодчина, Лейн! Переход от желаний к действию — большой шаг. Конечно, он пугает.

— Ну да, мне все еще немного страшно. Но вы забыли сказать про одну вещь!

— Про какую?

— Про то, как здорово наконец-то начать действовать! Ведь в любом случае что-то произойдет.

Начните с малого, начните немедленно

Собственно, мораль в этом: начните с малого... но начинайте *немедленно*. Продумайте проект в обратном направлении до первых шагов, подключите товарища или организуйте команду и предпринимайте первые, небольшие шаги. Это самый сложный этап. Как только выйдете из ступора и начнете продвигаться, пусть очень медленно поначалу, самое трудное будет позади. С поддержкой друга или команды, чувствуя, что вы отвечаете перед ними, вы сможете расширить шаги. Сделайте звонок, назначьте встречу, напишите письмо, даже

произнесите речь. Как только вы начнете действовать, все изменится.



В следующей главе поговорим о сканерах, у которых нет проблем с новыми проектами — они начинают их постоянно. Однако редко доводят до конца.