

РЫБАКОВ  
UNIVERSITY

*Бог где-то рядом...*

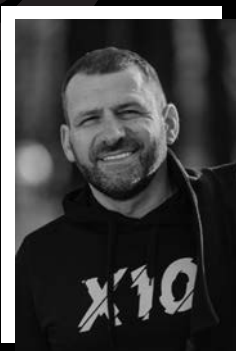
*И я живу, чтобы находить Бога в том,  
кто рядом со мной, и, удивляясь,  
находить его в себе.*

«Все, что я делаю, так или иначе связано с единой целью X10. Я давно понял, что замысленное мной в одиночку сделать невозможно, поэтому те, кто преследуют цели X10, становятся моими учениками, партнёрами и друзьями.

У нас разные интересы, но единая цель, и потому мы действуем слаженно и точно, превосходя других без чрезмерных усилий.

Успех — это один из результатов процесса под названием жизнь, я дам тебе секретный ингредиент, чтобы твой результат стал именно таким.

Я хочу, чтобы ты примерил на себя, каково это, быть одним из тех, кто вместе со мной стремится к единой цели и владеет секретом, СЕКРЕТОМ X10!»



**Игорь Рыбаков**

Гранд-мастер, открывший и записавший для людей Религию ЧистоТы и Учение X10, физик, филантроп, миллиардер, автор и музыкант. Соучредитель RYBAKOV UNIVERSITY: цель — повлиять на изменение качества жизни миллиарда людей к 2030 году.



youtube.com/ИгорьРыбаков



rybakovigor



rybakov\_igor



rybakov\_igor

книги для любого настроения здесь



ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА АСТ

www.ast.ru | www.book24.ru  
vk.com/izdatelstvoast  
instagram.com/izdatelstvoast  
facebook.com/izdatelstvoast  
ok.ru/izdatelstvoast

ISBN 978-5-17117456-9



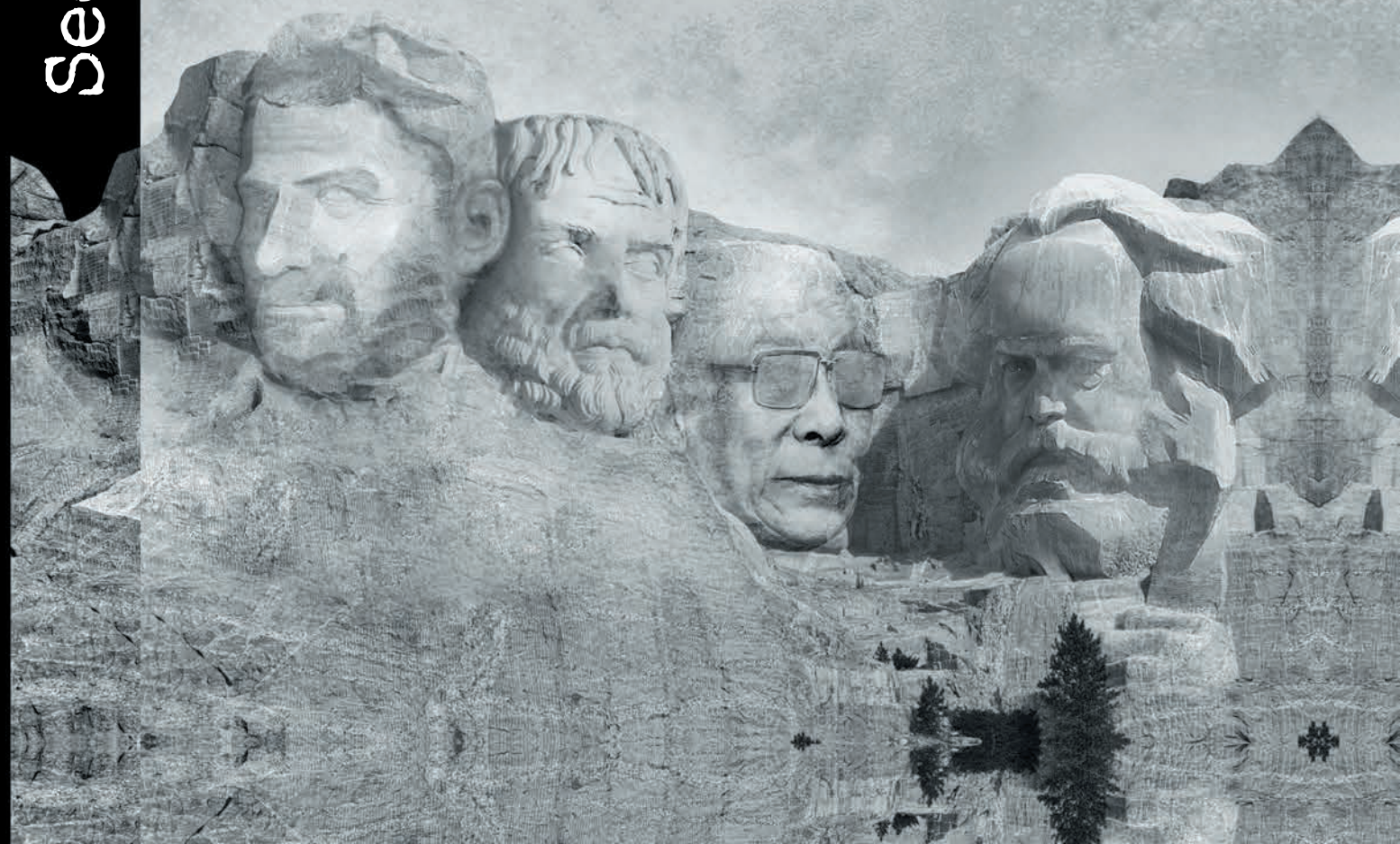
ИГОРЬ РЫБАКОВ

Secret X10

ИГОРЬ РЫБАКОВ

# Secret X10

Иметь то, что дает всё





## Игорь Рыбаков

Self-made-промышленник и технологический предприниматель мирового уровня.

Входит в международный список Forbes. Личный капитал 2 млрд долларов.

Любит говорить, что истинный миллиардер — это тот, кто помог миллиарду людей повысить качество жизни.

Любящий муж и отец двух дочерей и двух сыновей, ставит в своем Instagram хештег #FamilyFirst.

Убежден, что образование — не только самый эффективный, но и самый приятный способ менять себя и мир к лучшему.

Бесплатно обучает на своих каналах в Интернете. Суммарное число подписчиков — около 4 миллионов.

Поддерживает создание всемирного движения EDHEROS — глобальной распределенной децентрализованной сети воспитательно-образовательных сообществ с представительствами в 165 странах.

Продвигает образовательные программы EDHEROS-сообществ как Международный университет «Рыбаков Фонда» (Rybakov University).

Долгосрочная цель — повышение качества жизни миллиарда людей к 2030 году.

Учредил и преподает в X10 ACADEMY — школе лидерства и предпринимательских искусств Игоря Рыбакова с базовой кафедрой в МФТИ и Международными Executive MBA программами.

Открывает в городах партнерские X10 центры обучения начинающих предпринимателей.

Выступает как спикер, пишет книги, создает и исполняет X10 музыку.

Создал Учение X10 и авторский метод X10 мастеринг.





Я родом из Магнитогорска. Мама — преподаватель вуза, папа — инженер.

Начал подрабатывать в 10 лет, сдавал яблоки на консервный завод.

В 12 лет сажал елки в местном лесхозе.

В 16 лет за лето заработал годовую зарплату инженера в студенческом строительном отряде, ремонтировали фермы.

В 18 лет ремонтировал кровли в студенческом отряде Физтеха.

В 19 лет вместе с однокурсником открыл свою кровельную компанию «ТехноНИКОЛЬ».

В 20 лет занялся производством кровельных материалов.

Что из всего этого впоследствии получилось, ты уже знаешь.

Феномен жизни — почему у одних людей получается жить так, как нравится, а у других нет — всегда был предметом моего осмысления.

Так складывалось Учение X10. Так формировалась Единая цель X10.

Все, что я делаю, так или иначе связано с Единой целью X10.

Я давно понял — мои замыслы не осуществить в одиночку.

Люди, которые вместе со мной стремятся к Единой цели X10, —

это X10 мастера, мои лучшие ученики,

и премастера X10, мои будущие лучшие ученики.

X10 мастер — это человек,

которому хватило смелости пойти ко мне в ученики,

пройти 500 часов X10 мастеринга — процесса, в котором меняется все,

и самому взять более 10 учеников.

Каждый X10 мастер дает КЛЯТВУ.



X10 мастер обещает:

1. ПРИНИМАТЬ ученика таким, какой он есть.
2. ВИДЕТЬ, кем ученик может стать.
3. ЗНАТЬ, на что ученик может опереться на своем пути.

Исполнение X10 мастером обещаний — это и есть Единая цель X10.

Я хочу, чтобы ты примерил на себя, каково это — быть одним из тех, кто вместе со мной стремится к Единой цели X10.

Я сделал Учение X10 доступным.

Я раскрыл суть моего авторского метода — X10 мастеринга.

И сегодня секреты, которые узнают обычно лишь избранные, станут твоей мощной боевой оснасткой.

Секрет X10 — это универсальная оснастка для жизни, позволяющая быть богатым и здоровым без чрезмерных усилий.

Но сразу скажу: у Секрета X10 есть странное свойство.

Его результаты могут однажды бесследно исчезнуть.

И есть лишь один способ гарантировать, что они никогда не исчезнут.

Это стать X10 мастером и иметь больше 10 учеников.

Каждый от рождения наделен всем необходимым, чтобы жить достойной жизнью.

Хочешь использовать этот ресурс так, чтобы тебе всегда нравилось, что с тобой происходит?

Открываю Секрет X10!

И ты сможешь иметь то, что дает всё.



ВИДЕООБРАЩЕНИЕ  
ГРАНДМАСТЕРА  
ИГОРЯ РЫБАКОВА



Эта книга не случилась бы, если бы не со-участие ярких людей, формирующих яркое окружение.

Мастера, премастера, ученики создают поле, в котором идеи становятся силой, в котором есть полнота жизни и цельность проживания.

Люди из моего питающего окружения — семья, партнеры, друзья, знакомые, попутчики, наблюдатели, — я говорю вам спасибо.

Недоброжелатели, завистники, враги и мерзавцы — вы тоже способствовали появлению этой книги. Хотя у меня нет врагов — это мои учителя.

Я благодарю всех вместе и каждого по отдельности.

## **Мастера X10 Академии:**

Алексей Ершов, Антон Сажин, Илья Руднев, Антон Писчиков, Сергей Бекренёв, Виктор Гор, Руслан Сухий, Роман Донской, Алексей Ястребов, Егор Евланников.

## **Премастера X10 Академии:**

Элина Ханнанова, Сергей Бухтояров, Андрей Спирин, Андрей Ибалаков, Даниил Волчков, Марат Набиуллин, Андрей Коваль, Екатерина Наумова, Максим Бедеров, Александр Бурмистров, Дмитрий Денисенко, Алексей Савенков, Николай Госман, Александр Осинцев, Камиль Шарипов, Артём Вайрих, Олег Шишин, Дмитрий Кузьминов, Наталья Кузьменко, Александр Киселёв, Данил Куклиновский, Наталья Кулакова, Ольга Цыбина, Станислав Голотвин, Тимур Ахтямов, Михаил Мацуль, Дмитрий Кацин, Михаил Фирсов, Илья Кокухин, Александр Конев, Вячеслав Русских, Василий Воронов, Станислав Попов, Михаил Кобышев, Дмитрий Литосов, Елена Морозова, Ирина Стефанович, Константин Подгорнов, Михаил Зейтц, Максим Пресняков, Евгений Гартман, Елена Боровская, Андрей Михеев, Алексей Ларичев, Марс Хамитов, Михаил Шишков, Евгений Репин, Гинтаутас Радвилавичус, Иван Аленин, Юрий Петров, Сергей Орешин, Елена Лебедева, Михаил Зеленин, Иван Андреев, Юрий Власёнок, Айзана Мугутдинова, Елена Волосовцева, Михаил Шалагинов, Евгений Петров, Максим Пухмахтеров, Арманд Мурниекс, Антон Васильев, Михаил Андронов, Данила Саньков, Игорь Бобков, Виталий Хрусталёв, Михаил Брежнев, Кирилл Денисенко, Александр Ильин, Леонид Пояндаев, Андрей Власов, Максим Тарасов.

## **Участники Сообщества X10:**

Надежда Нестерова, Мария Данилова, Оксана Белицкая, Олег Шишин, Инна Вербицкая, Андрей Гришагин, Сергей Корилов, Сергей Самойлов, Пётр Логинов, Евгений Наумов, Андрей Власов, Евгений Петров, Александр Курылев, Юрий Зраев, Александр Ермаков, Александр Николаевский, Сергей Логунов, Михаил Камышанов, Александр Еньков, Максим Устинов, Павел Чёрный, Денис Душкин, Сергей Платонов, Илья Грудин, Никита Пучин, Антон Морозов, Natalie Liske, Антон Миролевич, Александр Сидоров, Сергей Кузнецов, Игорь Опарин, Руслан Задорожный, Виктория Яковлева, Феликс Айбатов, Валерий Быков, Сергей Самойлов, Руслан Га-

риффулин, Петр Свечников, Анна Аббасова, Антон Шумилов, Владимир Якимов, Юрий Горелов, Александр Туркин, Александр Белов, Алексей Корнаков, Наталья Рихтер, Михаил Репкин, Владимир Кличук, Дмитрий Архангельский, Анатолий Дьячков, Ольга Сулима, Мурад Хабибов, Ярослав Андрианов, Дмитрий Максимов, Екатерина Андреева, Андрей Горбач, Александр Ажаронк, Антон Кравченко, Иван Макаров, Марк Сердюков, Вячеслав Сарапулов, Даниил Лексин, Алексей Дубовик, Дмитрий Пахомов, Константин Понамарев, Михаил Ступеньков, Ирина Андреева, Сергей Антонов, Максим Чухляев, Роман Самородов, Максим Тарасов, Айрат Багаветдинов, Роман Хабаров, Артем Андрианов, Александр Ашурков, Альберт Чуносков, Дмитрий Дашко, Денис Боханов, Олег Хижковой, Сергей Клековкин, Даниил Довгаль, Магомед Абакаров, Григорий Трушицин, Ирина Свечкарева, Оксана Есакова, Артур Тен, Александр Суднев, Лев Сапрыкин, Геннадий Штульман, Вадим Усталов, Денис Тиминский, Максим Поздняков, Юлия Красноручная, Александр Паршинцев, Олеся Лобас, Сергей Догадин, Rodica Turcan, Александр Чирко, Сергей Оглезнев, Александр Долбилов, Андрей Муратов, Полина Бондарева, Нелля Абдулина, Мария Бутырина, Анатолий Крымский, Нина Балахонцева, Вячеслав Блюйс, Павел Вологдин, Николай Панкратов, Роман Полянских, Денис Толстиков, Елена Куркина, Алексей Щуров, Игорь Карпов, Алексей Васильев, Алексей Мальцев, Илья Залевский, Александр Когай, Александр Рыбкин, Алексей Попов, Алексей Захарченко, Загир Мингалимов, Иван Бринько, Алексей Литвинов, Сергей Князев, Сергей Хорошун, Николай Ахтямов, Алексей Корытин, Татьяна Кудрявцева, Тимофей Снегирёв, Максим Веников, Александр Горбульский, Александр Кислюк, Антон Мошков, Александр Бурняков, Виталий Хрусталева, Роман Казанский, Александр Матюнин, Виолетта Подплетько, Закир Мухамадиев, Геннадий Соболев, Светлана Курафеева, Александр Лаврешин, Денис Забелин, Егор Нестеренко, Руслан Иванов, Рустем Шарипов, Леонид Каушан, Анатолий Роговский, Павел Кузьков.

## **Back office X10 Академии:**

Анна Перлик, Наталья Грайко, Евгения Назарова, Елена Евсеенко, Олеся Токарева, Андрей Трушкин, Евгений Лазарев, Олеся Ковальчук, Дарья Кугот, Алиса Соловьёва, Кирилл Матвиенко, Лариса Батракова, Ксения Кашевая, Андрей Дмитриев, Никита Чудин, Дмитрий Иванский.

## **Благодарю также:**

Павла Быкова за со-настройку мыслей, Алекс Успенскую и Нино Самсонадзе за креативность, без которой книга не обрела бы свою форму, Евгения Кавешникова за придумывание обложки книги и Евгения Черных за музыкальное оформление книги.

Коллективное создание благ, доступных каждому, стало нашим актом со-творчества и выражением следования Единой цели X10.

**Грандмастер Игорь Рыбаков**



**«Прошедшее забыто,  
грядущее закрыто,  
настоящее даровано.**

**Поэтому его и зовут настоящим!»**

*КУНГ-ФУ ПАНДА*

## 8

Эта книга про то, как стать всенаправленным и всемогущим. Она раскрывает секреты техники жизни, ведущей к большому процветанию, большей защищенности, большей уверенности в себе и в том, что ты выбираешь для себя и своей семьи.

Секрет X10 в том, чтобы взять то, что у тебя уже есть, разобрать и... сложить содержание своей жизни по-другому.

Широкую трассу жизни, на которой легко потеряться, я поделил на 4 главных трека:  
**ДЕЙСТВЕННОСТЬ, УСТОЙЧИВОСТЬ, СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, СВЯЗНОСТЬ.**  
Я проведу тебя по каждому из треков: мы задержимся на девяти пит-стопах, где я расскажу, что делать, чтобы продолжать ЖИЗНЬ МИНУС, и что стоит делать, чтобы была ЖИЗНЬ ПЛЮС.  
Я расскажу тебе истории, которыми со мной поделились мои лучшие ученики, ставшие X10 мастерами.

Книга интерактивная: ты и прочтешь, и увидишь, и услышишь, и выскажешься.  
Проходи по QR-кодам на каждом пит-стопе — тебя ждет моя музыка, которая задаст тебе ритм и эмоциональное проживание.  
Переходи по QR-кодам в конце каждого трека — ты сможешь проверить, как усвоил материал, и попадешь в ничем не ограниченное пространство X10.  
В нем тебя ждет встреча с X10 мастерами и Грандмастером, уникальный опыт, новые знания, яркое общение в ярком окружении.

Выходи на связь:  
напиши в соцсетях с хештегами #secretX10, #X10mastering,  
чего ты ждешь от этой книги и от себя самого.

Когда пройдешь треки,  
делай посты в соцсетях с хештегами #действенностьX10,  
#устойчивостьX10, #состоятельностьX10, #связностьX10.  
О том, какие у тебя появились мысли, что ты вспомнил,  
что сделал, что получилось.  
О том, как ты ловил воздействие вредоносной программы,  
как преодолевал сопротивление на Пути X10.  
Твои истории важны.  
Я их обязательно прочитаю.

Ты живешь — и в жизни все происходит одновременно и всенаправленно.  
Помни четыре главных принципа проживания реального жизненного пути.

1. Точка опоры — внутри тебя. Не снаружи, не где-то в будущем или прошлом. Всегда можешь опираться только на себя.

2. Тебе нужны «заговорщики», сподвижники. Не команда, не коллеги, не сотрудники — ищи «заговорщиков». Людей, с которыми ты вместе пойдешь по Пути X10.

3. Позаботься о том, чтобы в твоей прямой видимости были группы других «заговорщиков». Когда просто видишь, что используют и применяют они, ты быстро учишься.

4. Вскоре у тебя неизбежно начнет получаться. В этот момент немедленно приступай к обучению других движению по Пути X10.

**А теперь ПОЕХАЛИ!**







# ПУТЬ X10

## **ТРЕК 1. НАСТРОЙКА ДЕЙСТВЕННОСТИ 12**

**ОСВОБОДИ СВОЕ МОГУЩЕСТВО 14**

**1.1. ОТМЕНИ САМОПРИГОВОР 16**

**1.2. ВЫЙДИ ИЗ МНОГОДУМАНИЯ 20**

**1.3. ПЕРЕСМОТРИ ВЫБОР 24**

**1.4. ВЫЙДИ ИЗ РОЛИ ОДИНОКОГО ГЕРОЯ 28**

**1.5. ИСПОЛЬЗУЙ ЭНЕРГИЮ СТРЕССА 32**

**1.6. ОСВОБОДИ ЖЕЛАНИЯ 36**

**1.7. ПЕРЕСТАНЬ БУРЧАТЬ НА СЕБЯ 40**

**1.8. ПРЕОДОЛЕЙ НЕХВАТКУ 44**

**1.9. ПРЕКРАТИ ВЕЧНУЮ ПОДГОТОВКУ 48**

**ДЕЙСТВЕННОСТЬ. X10 МАСТЕРИНГ 52**

**БЛОКИРОВКА ДЕЙСТВЕННОСТИ 56**

**ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ 59**

## **ТРЕК 2. НАСТРОЙКА ВНУТРЕННЕЙ УСТОЙЧИВОСТИ 60**

**НАЛАДЬ СВОЮ ЖИЗНЬ 62**

**2.1. УПРАВЛЯЙ ФОКУСОМ ВНИМАНИЯ 66**

**2.2. ОБНОВЛЯЙ КОМБИНАЦИЮ УБЕЖДЕНИЙ 70**

**2.3. ИСПОЛЬЗУЙ ЯРКИЙ ОПЫТ 74**

**2.4. СОЗДАВАЙ ТЕРРИТОРИЮ ПОДДЕРЖКИ 78**

**2.5. НЕ ДЕЛИ СВОЮ ЖИЗНЬ 82**

**2.6. ВЫБИРАЙ СОСТОЯНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЙ 86**

**2.7. СТАВЬ ЦЕЛЬ ЗА ЦЕЛЬЮ 90**

**2.8. БУДЬ ГОТОВ К НЕОЖИДАННОМУ 94**

**2.9. ЗНАЙ СВОЮ НОРМУ УСИЛИЙ 98**

**УСТОЙЧИВОСТЬ. X10 МАСТЕРИНГ 104**

**БЛОКИРОВКА УСТОЙЧИВОСТИ 112**

**ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ 115**



### **ТРЕК 3. НАСТРОЙКА СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ 116**

**СТАНЬ ГЛАВНЫМ В СВОЕЙ ЖИЗНИ 118**

**3.1. БУДЬ НЕ СОГЛАСНЫМ 120**

**3.2. ЖИВИ ИНАЧЕ 124**

**3.3. ПРОЯВЛЯЙ СВОЮ РЕДКОСТЬ 128**

**3.4. ДЕЛАЙ ЗАМЕТНЫМИ СВОИ ДОСТИЖЕНИЯ 132**

**3.5. РАЗРЕШИ СЕБЕ ПОБЕЖДАТЬ 136**

**3.6. РАЗНООБРАЗЬ СВОИ РОЛИ 140**

**3.7. ВЫХОДИ ЗА ПРЕДЕЛЫ 144**

**3.8. ВЫБИРАЙ ЛУЧШЕЕ 148**

**3.9. ПРИМИ МАТЕРИАЛЬНЫЙ УСПЕХ 152**

**СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ. Х10 МАСТЕРИНГ 156**

**БЛОКИРОВКА СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ 162**

**ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ 165**

### **ТРЕК 4. НАСТРОЙКА СВЯЗНОСТИ 166**

**РЕАЛИЗУЙ СЕБЯ В ПОЛНОМ МАСШТАБЕ 168**

**4.1. БУДЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ 170**

**4.2. ПРАКТИКУЙ ДОБАВЛЕНИЕ 174**

**4.3. ДЕЛАЙ ТО, ЧТО ВЫБРАЛ САМ 178**

**4.4. РАСШИРЯЙ ПАРТНЕРСТВА 182**

**4.5. РАСПРОСТРАНЯЙ СВОИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ 186**

**4.6. СТРОЙ СВОЮ СЕТЬ 192**

**4.7. ПРИМЕНЯЙ ПРИНЦИП WIN-WIN-WIN 196**

**4.8. БЛАГОДАРИ 200**

**4.9. ВЫБИРАЙ БУДУЩЕЕ 204**

**СВЯЗНОСТЬ. Х10 МАСТЕРИНГ 210**

**БЛОКИРОВКА СВЯЗНОСТИ 216**

**ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ 219**

**36 УСТАНОВОК ТВОЕЙ ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ 220**





## **ТРЕК 1. НАСТРОЙКА ДЕЙСТВЕННОСТИ**





## ОСВОБОДИ СВОЕ МОГУЩЕСТВО

Есть люди, которые умеют действовать. Правила их движения будто бы опираются на другие законы физики. Они оставляют заметный след, а не тратят время попусту, их дело растет, развивается, они становятся профессионалами, действуют как мастера.

В чем секрет этой «другой» физики? У них едет—у тебя застревает. У них непрерывный поток движения—ты спотыкаешься. Их результаты видны и ощутимы—а ты вкладываешься, вкладываешься, но сдвиги к лучшему мизерны. Дело не в старании и не в количестве знаний, которые ты собрал. Их секрет—в пропорции действия и размышления. Они умеют принимать решения, не попадая под влияние деловитого думания.

14

Задумал—делаешь—движешься—получается. Сдвигаешь дела, решаешь проблемы, не копишь пункты и подпункты плана. Твои действия приносят результат, ты доволен, твоя энергия растет. Каждое завершенное дело не отнимает, а добавляет энергию. Действенность нарабатывается, и с каждым новым действием ты накапливаешь свое МОГУщество.

При этом наш мозг устроен так, что стремится найти объяснение и обоснование каждому действию. Но как только ты начинаешь заниматься обоснованием, ты выпадаешь из потока активного действия и попадаешь в одну из девяти ловушек обоснования:

1. самоприговор;
2. многодумание;
3. правильность действия;
4. одинокий герой;
5. «у меня стресс»;
6. оправдание желания;
7. недовольство собой;
8. нехватка;
9. вечная подготовка.

Сколько ловушек тебе уже знакомы? Столько раз заблокирована твоя действенность.

Ловушки есть в жизни каждого из нас, попасть в них легко. Как только ты почувствовал импульс к действию, но отложил его, распаковывается внутренняя вирусная программа, замещающая результативное действие рассуждениями о нем. Она меняет твоё отношение к себе, к ресурсам, к желаниям. Цензурирует твои мысли и отбирает энергию действия.



И это уже произошло с тобой, если:

Ты постоянно сравниваешь себя с другими не в свою пользу;  
Легко отказываешься от своих желаний;  
Живешь по принципу постоянной подготовки к жизни;  
Отступаешь перед нехваткой каких-либо ресурсов;  
Откладываешь дело, отговариваясь тем, что ты не в состоянии;  
Собираешься делать так, как у тебя получалось в прошлом;  
Уверен, что лучше тебя никто не сделает;  
Постоянно недоволен собой, но так ничего и не делаешь;  
Тратишь силы и время на бесконечное обдумывание одного и того же.

Если тебе надоело постоянно ощущать бессилие, испытывать досаду, впадать в самоуничижение, апатию, мучиться вопросом: «Разве я могу?», тебе нужно настроить свою действенность.

Твоя действенность повышается, когда ты учишься жить в логике «семь раз отрежь—один отмерь». Именно так—это не оговорка.

Поэтому...

Первое: стоит бояться не ловушек, а того, что деловитое думание ты привык считать полезным. И не замечаешь, что чем больше ты думаешь и собираешь информации, тем больше усилий тебе приходится прикладывать, чтобы сдвинуться с места.

Второе: в каждой ловушке спрятана стратегия твоего МОГУщества, которая запускается, когда ты меняешь мысль, вокруг которой строишь действие:

«неудача—я неудачник» на «неудача—это просто опыт»;  
«не важно, что сегодня,—лучшее случится завтра» на «живу сейчас»;  
«я должен иметь правильные желания» на «я хочу»;  
«нехватка—остановка» на «нехватка—перекомбинирование»;  
«у меня стресс, я не в состоянии» на «я могу, я справлюсь»;  
«делаю, как получалось раньше» на «пробую новое и меняю способ действия»;  
«хочешь хорошо—сделай сам» на «привлекай других, обгоняй время»;  
«пока не нашел все ресурсы, не строй» на «как только задумал, начинай строить—ресурсы найдутся».

Секрет МОГУщества в том, чтобы слышать и вовремя использовать импульсы к действию.

На треке НАСТРОЙКИ ДЕЙСТВЕННОСТИ ты научишься опознавать ловушки, обходить или выходить из них, чтобы двигаться без препятствий. Ведь ты уже знаешь, что внутренние препятствия не сравнятся по силе с большинством внешних. И когда ты разблокируешь свою действенность, ты сам удивишься, сколько способен совершить.



## 1.1. ОТМЕНИ САМОПРИГОВОР

16

Представь, что где-то есть другая жизнь, желанная тебе. Та, в которой тебе точно понравится, что с тобой происходит. Та, в которой с тобой постоянно случается что-то новое, интересное, непохожее на предыдущее. Та, в которой ты быстр, ярок и крут.

Представь, что вчера тебе прилетел знак, что все может быть иначе. Ты вдохновился, разогнался, готов шагнуть в ту другую жизнь—и вдруг... Ты чувствуешь, как тебя что-то одернуло, и ты остановился. Вроде еще ничего не произошло, но ты встал, будто на колеса твоей машины надели блокиратор.

*С детства нас учат объяснять собственную нерешительность, оправдывать бездействие неуместностью или тем, что «не по Сеньке шапка».*

*«Лучше синица в руке, чем журавль в небе», «Знай, сверчок, свой шесток», «Не в свои сани не садись».*

Способов остановить, затормозить себя много, ты с ними познакомишься дальше. Но окончательно и бесповоротно ставится крест на всех твоих попытках, когда ты говоришь себе: я не справлюсь, я не гожусь, я все провалю, у меня не хватит способностей, я часто ошибаюсь. В общем, я безнадежен. Приговор в исполнение приводить не надо—ты и так сдаешься в начале дистанции, сливаешь цели, забиваешь на желания. Ты в ловушке самоприговора.

Ты отказываешься от дальнейших попыток, избегаешь любого напряжения. Перестаешь мечтать, не поднимаешь головы. Ищешь оправдание для пассивности.

К чему это приводит? Ты соглашаешься на самообеднение, самоограничение, саморедукцию. Добровольно ставишь предел своему росту. И вместо твердого ощущения «я могу» незаметно создаешь условия для собственной неомощности. И как только ты усомнился в своем МОГУществе, ты останавливаешься.

Начинается с того, что, получив импульс к действию, ты не действуешь, но оцениваешь, определяешь, что для тебя достижимо—что нет, что возможно—что нет, ориентируясь на социально-биологические показатели: возраст, статус, количество денег, наследственность. В повседневных действиях ты начинаешь заранее оценивать свою способность изменить ситуацию, сдвинуться. Постоянно поправляешь себя, опираясь на чьи-то правила, установки и теории, придумываешь объяснения, почему тормозишь.



Тебе говорят—возраст уже не тот или еще не тот. И ты соглашаешься быть не таким быстрым, не таким результативным. Это как закрутить регулятор мощности на батарее. Вроде немного греет—и хорошо. Так и живешь на минималках. Не задаешь вопроса: «А кто сказал, что именно так надо?» Смотришь—следом за тобой и приятель «яркость убавил». А он так же рассуждает, глядя на тебя. Вот что страшно. Ты сам себя вогнал в состояние, которое не нравится, но делаешь вид, что все путем.

Возраст—наиболее очевидный пример. В действительности такое происходит сплошь и рядом и по другим поводам: погода, внешность, состояние здоровья, настроение. Ты начинаешь собирать коллекцию доказательств, почему «не можешь».

Мы живем в том пространстве, в том круге, который освещается нашей энергией, как лампочкой. Если мы живем вполне, если позволяем себе действовать вполне—мы соглашаемся на меньший ресурс, на меньшую безопасность, на меньшее все. Соглашаемся на уменьшение себя. Самое страшное, что это происходит «добровольно». Все эти объяснения самому себе, почему я не могу сделать то или другое,—все это самообман. Ты сам отдал себе приказ «быть меньше». А ответственность за это возложил на окружение.

Я 25 лет курил и примерно 125 раз бросал курить. Потом снова начинал. За это время я выработал мощнейшую теорию: я так долго курю, что уже никогда не брошу. Четверть века—это же очень убедительное обоснование, не так ли?

Мое пристрастие ведь не просто так возникло и растянулось на десятилетия—значит, не изменить. Ловушка обоснования: что есть, то и будет. Каждая моя попытка бросить курить (провальная!) только подтверждала теорию. Делала «аргументы» еще более внушительными. А по сути, вся моя теория сводилась к парадоксальной связке: поскольку солнце каждое утро всходит и каждый вечер заходит, я не могу бросить курить.

А потом я бросил курить. Уже много лет не курю. И вся моя теория рухнула. Это была полная чушь! А ведь на ее основании я мог построить теорию о своей неспособности вообще к решительному действию и надолго застрять в ловушке самоприговора.





Попадать время от времени в ловушку самоприговора может каждый. Главное—уметь из нее выбраться. Попал в ловушку—выдохни. Оглядись и спокойно сделай выбор: остаешься в ней или выбираешься. Такой подход помогает не впасть в самоедство.

Решил выбраться—важно найти поток, помочь себе выйти из состояния зависания. В бизнесе я не раз наблюдал, как люди, прикладывающие огромные усилия, едва сдвигались с места просто потому, что они оказались в вязкой среде. А другие только уточняли курс—и их волной несло вперед. Не надо бороться со средой. Надо искать восходящие тренды и работать там, где все происходит с меньшими затратами сил, времени, ресурсов.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*При малейшей неудаче выносить приговор самому себе—инструмент саморазрушения, который всегда под рукой. Порой и окружающие поддерживают твой отказ от попытки изменить жизнь. В итоге ты живешь в мире придуманных объяснений и фактов. Идет автоматическое отсеивание любой идеи что-то предпринять. Уверенность сменяется разочарованием.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Тебе не страшны ловушки, потому что на любое действие ты настраиваешь себя словами: «У меня получится!» Если не достигаешь результата сразу—говоришь, что это всего лишь первая попытка, и делаешь следующую. Вместо самоуничтожения ты организуешь самоподдержку.



## ЗАФИКСИРУЙ!

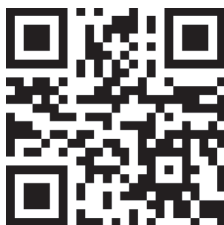
**Попасть в ловушку самоприговора может каждый.  
Главное — осознанно выходить из нее, искать нужный поток  
и двигаться по восходящим трендам.**



19

### Установки Грандмастера

- Осознавай момент, когда выносишь себе самоприговор и развиваешь теорию, почему не можешь то или другое.
- Выбирайся из ловушки, отменяя самоосуждение или саморедукцию, ловя восходящие тренды.
- Живи ярко и полноценно, не оглядываясь на устаревшие нормы.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
В КРИЗИСЕ,  
SECRET X10



## 1.2. ВЫЙДИ ИЗ МНОГОДУМАНИЯ

Ты когда-нибудь ходил по кладбищу? Нет, не там, где ограды и памятники. По кладбищу несостоявшихся проектов и сдвинувшихся идей? Загляни в себя — сколько в тебе отложенного на «потом», на «когда-нибудь»? Есть такое?

*С детства нас учат думать, анализировать, контролировать — и практически не учат что-либо предпринимать.*

*«Семь раз отмерь — один отрежь». «Поспешишь — людей насмешишь».*

20

Когда многодумание входит в привычку, появляется обоснование отложенного действия: надо еще пораскινуть мозгами, собрать инфу, посоветоваться, спросить 111-го по счету эксперта. Получается, семь раз отмерил, а отрезать забыл.

Ты тормозишь, чтобы обезопасить себя от провала и разочарования. Ты подстраховываешься за счет собранных чужих мнений, чтобы выглядеть в собственных глазах умным, склонным к анализу человеком. Избегаешь начала дела, проекта — ведь тогда надо будет менять режим, становиться активным, отвечать за последствия. И вообще, «инициатива наказуема». Чтобы не рисковать, лучше использовать чей-то план, сослаться на чьи-то оценки. Потратить время на то, чтобы найти идеальный образец. А еще лучше подождать, когда обстоятельства или внешние силы вынудят все-таки приступить к делу. Иначе — «как бы чего не вышло».

Многодумание съедает всю твою энергию, ее уже не хватит на переход к самому действию. И ты оказываешься в большой группе людей, которые так и не решились прожить свою жизнь.

Приведу пример из бизнеса, когда мы не стали тратить годы на консультации и разработки, обоснования и утверждения, а, увидев опасность многодумания, решительно пошли вперед.

На первом этапе жизни компании «ТехноНИКОЛЬ» мы с головой погрузились в развитие производства. В 1998 году, в разгар кризиса, закупили первую импортную производственную линию! А рынок к концу 90-х изменился, правила диктовали дилеры, которые удавили бы за высокую маржу — им подавай не меньше 25—30%. Они покупают наши материалы — но для конечных клиентов цена слишком высокая. Наценка сдержи-



вает потребление. И нам не выйти на выгодную продажу произведенных качественных стройматериалов. О наценке в 5—15%, принятой в Европе, дилеры не хотят и слышать. В расширение производственных мощностей мы инвестировали, но медленный рост рынка сделал вложения рискованными.

Мы могли оптимизировать производства, сжать инвестпрограмму, вызвать консультантов. То есть начать долго и основательно думать. Но тогда темп был бы потерян — и мы уступили бы конкурентам.

И мы решили не размышлять, а посмотреть на развитые рынки Европы. Не пользоваться своим небогатым опытом, а взять напрокат машину времени. И увидели, что нужна собственная система дистрибуции. Компания должна была предлагать конечным потребителям товар по разумной цене, которая не отсекала бы, а привлекала возможных покупателей. Торговые посредники на компромисс не пошли. Мы не стали тратить время на уговоры — создали собственную торговую сеть.

Мы не оценивали возможности развития, не строили графики — просто воплотили решение и максимально быстро охватили регионы. Нормативы по рентабельности установили на уровне развитых европейских рынков. Действовали агрессивно, но при этом адаптивно: вклиниваемся на новый региональный рынок — определяем наиболее выгодные ниши, где распространена продукция низкого качества от конкурентов, — передаем информацию в производственный отдел — строим новый завод под этот продукт. Никакого многодумания, только темп, темп, темп!

Изменение стандартов работы на рынке и запуск сети дали фантастический результат: потребители предъявили такой спрос, что для его удовлетворения нам пришлось в течение нескольких лет строить завод за заводом. Торговая сеть позволяла «ТехноНИКОЛЬ» лучше других понимать российский рынок и выводить на него товары, которые потребитель еще не пробовал. Через пять лет сеть насчитывала уже 150 отделений. Люди, работавшие в ней, имели прекрасные коммерческие навыки, очень хорошо знали продукты и рынок и в дальнейшем стали кадровым активом компании. На этапе европейской экспансии задачи сети стали другими, производственная часть компании перешла в фазу уверенного роста, и мы опять изменили стратегию.





История торговой сети — демонстрация того, что скорость принятия решений дает огромное преимущество. Действие следует за действием — повышается уверенность. Дело не в изначальной правильности своих намерений или чьих-то мнений, но в уверенности, что ты гибок, адаптивен, умеешь видеть широкие горизонты и принимать свежие решения.

У меня и в компании в целом закрепились привычка воспринимать мир не как данность, а как динамический конструктор, из которого можно собрать все, что замыслили. Ты можешь в голове прокрутить исполнение замысла — быстро, не застревая в его обосновании, вкачивая в него энергию желания. И потом, когда начнется дело, оно будет разворачиваться как проекция твоих ощущений.

Какой бы невероятный замысел ко мне ни приходил, каким бы невозможным он ни казался, я каждый раз по привычке конструировал исполнение замысла и потом с удивлением обнаруживал — вот, «снова получилось». Теперь, когда я что-то замысливаю, я даже не пытаюсь оценивать, возможно ли это. Я просто замысливаю — и начинаю строить.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты выбираешь обдумывание и выжидание, сомнение и взвешивание, ты теряешь основу своей действенности, включаешь торможение. Ты в уме строишь идеальную конструкцию и считаешь, что мир должен ее подать тебе на блюдечке. Так ты можешь сидеть в ловушке многодумания до бесконечности.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Привыкай к одной мысли — в мире есть всё: родился замысел — переходи к делу. По дороге что-то подправишь, что-то добавишь. Не умеешь — освой новый навык, найди компетентных людей. Не знаешь — спроси специалиста. Переходи к многодействию.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Если ты завязнешь в многодумании, ты утонешь в рассуждениях  
и не выйдешь на прямой контакт с реальностью.  
Мир—динамический конструктор, действуй смелее.**



23

### Установки Грандмастера

- Мир—конструктор: бери и делай.
- Выработывай привычку: задумал—не оценивай, конструируй реализацию замысла.
- Прокачивай свою действенность: многодумание не изменит твоей ситуации—только многоделание.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
СКАНЕР ОПАСНЫХ МЫСЛЕЙ,  
SECRET X10



## 1.3. ПЕРЕСМОТРИ ВЫБОР

24

Давай поговорим еще об одной ловушке. Она подстерегает, когда ты уже начал что-то делать. Ты принял решение, стартовал, начал собирать свою собственную комбинацию, и она оказывается продуктивной. Все складывается, все работает. Ты воодушевлен, ты достигаешь результата. Это так круто! Но потом по какой-то причине ты начинаешь чувствовать, что все тебе сопротивляется: окружающие люди, системы. Хотя ты делаешь так же, как делал всегда. И ты зависаешь. Ты попал в ловушку «правильного выбора».

*Нас выучили быть верными выбранному способу действия невзирая ни на что. Именно так мы доказываем свою позицию и характер.*

*«Не изменяй своему делу. Будь верен выбранному пути».*

Чем бизнес отличается от жизни? Скоростью получения результатов ошибок. Грабли прилетают в лоб быстро и неотвратно. В жизни ошибки в воспитании детей станут видны лет через десять-двадцать. В социальной сфере результаты негативного воздействия обнаружатся еще позднее. Но в любом из этих направлений ты можешь попасть в ловушку правильности: считать свое мнение, основанное на прошлом опыте, правильным и продолжать настаивать на нем до упора.

Ты не замечаешь, что обстоятельства изменились, не признаешь, что прежний способ действия не срабатывает. Ты смещаешь фокус внимания с цели на правильность действий. И замечаешь только подтверждающие твое мнение факты. Ты загнал себя в ловушку—твои действия обоснованы прошлым опытом, но ты не допускаешь мысли, что совершаешь ошибку. И ты тормозишь все дело, затягивая принятие решений, пока проблема становится все глубже.

Зачем ты держишься за свое мнение до упора? Чего ты избегаешь? Ты не хочешь выйти за рамки, к которым привык, отказываешься изменить представления и привычный способ действия. Тебе важна твоя правота—так ты подтверждаешь свою компетентность, основанную на прошлых успехах. Применить другой способ для тебя означает потерять в своих глазах авторитет.



Ловушка правильности действия моментально переводит тебя в оборону, ты теряешь цель, сливаешь энергию, создаешь себе неконструктивный эмоциональный фон. Чем больше ты обороняешься, доказываешь, убеждаешь, тем глубже яма. Выбираться из нее приходится силовыми средствами, применяя волю, даже самопринуждение. Главное—сохранять уверенность в том, что прошлый опыт не всегда полезен в качестве аргумента, особенно если обстоятельства меняются.

Ловушка правильности действия может стать не только личным, но и корпоративным тормозом. Вред от нее в том, что люди или подразделения, уверенные в своей правоте, будут бодаться до победного. Но «победа» одной части над другой внутри целого—это верный путь к саморазрушению. При этом теряются не только деньги—теряется темп действий, идет подмена целей. Внутри разгорается конфликт, втягивающий в себя человеко-часы. Падает уверенность в том, что преодоление препятствий вообще возможно. Парализация действенности компании—это часто столкновение двух или более претендующих на правильность позиций.

Покажу на примере, как дорого может обойтись попадание в ловушку правильности действия. Центральный офис «ТехноНИКОЛЬ». На 2-м этаже находится торговая компания, на 3-м—кровельная. Мне приходит сообщение: «В связи с тем, что кровельная компания не предупредила за две недели о повышении цен, торговая компания потеряла столько-то денег. Нужны акционеры, чтобы разрулить конфликт».

Начинаю расспрашивать и узнаю, что вот уже месяц, как стороны проводят совещания, пишут письма, тратят ресурсы, отстаивая свою правоту. Одни доказывают, что посылали уведомление, но был сбой почты, другие—что ничего не получали, а по правилам их должны были предупредить заранее. Вроде бы действуют как обычно—чтобы урегулировать спор, надо обсудить проблему с учетом всех имеющихся позиций,—но ситуация только усугубляется, старый способ не помогает.



Вызвал обе стороны конфликта: «Я все понял. Вы, одни на 3-м этаже, другие на 2-м, произвели суммарно три тысячи человеко-часов совещаний, выставили друг другу претензии. Хорошо. Раз вы спорите про миллион долларов, я его забираю в доход корпоративного центра». Поймал на себе удивленные взгляды и продолжил: «Если вы и дальше будете лишь разговаривать и не закончите распрю, не запомните раз и навсегда, что в таких случаях гасить междоусобицу надо на вашем уровне, то мои решения будут еще более жесткими. В следующий раз договаривайтесь, заботьтесь друг о друге». И несмотря на то, что сложности в отношениях между подразделениями продолжались, им пришлось посмотреть на свои действия с точки зрения будущего. Увидев негативный для каждой из сторон вариант развития ситуации, они перестроили мысли и поведение в компромиссном ключе.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты стоишь на своем, уверенный в собственной правоте, и не пробуешь ничего другого, ты попадаешь в ловушку. И подвергаешь себя опасности проиграть—ведь другие мыслят шире и действуют быстрее. Настаивая на своей правоте, можешь потерять важные отношения, прибыль, карьерные возможности.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Если что-то не идет—пробуешь перевернуть, перекомбинировать, посмотреть с необычной точки зрения, обратиться к другим людям, рискнуть добавить непривычное. То есть делаешь шаги не по закапыванию себя, а по поиску действенных вариантов.





## ЗАФИКСИРУЙ!

**У любой правильности есть срок годности.  
Если не замечать изменившиеся обстоятельства, можно начать  
защищать правильность и потерять из виду цель.  
Всегда есть еще варианты—за пределами привычных рамок.**



27

## Установки Грандмастера

- Не делай прошлый опыт и прошлый успех фильтром, через который смотришь на мир.
- Находи решения, используя точку зрения из будущего.
- Не становись защитником консервированной правоты—смотри шире, дальше, смотри под другим углом.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
СЛАБЫЕ СИГНАЛЫ,  
SECRET X10



## 1.4. ВЫЙДИ ИЗ РОЛИ ОДИНОКОГО ГЕРОЯ

28

Ты любишь боевики? Это когда одинокий воин с измазанным краской лицом и оскаленными зубами крошит из автомата целую армию плохих парней. Знакомо, да? Я очень любил Чака Норриса: он всех побеждал один. Или Терминатора—таких героев в фильмах великое множество. Мы воспитаны на примерах героев, которые побеждают всех в одиночку. А в жизни ты много знаешь историй, где один человек победил всех?..

Ролевая модель одинокого героя имеет очень хороший пиар. Но ее забывают снабдить предупреждением: «Трюк выполнен профессионалом. Пожалуйста, не пытайтесь повторить!».

*Нам говорят с детства, что со своими проблемами надо справляться самостоятельно.*

*«Когда что-то не получается—иди через боль, старайся больше».*

Ты замечал за собой, что когда тебе стыдно признаться, что ты чего-то не умеешь или не можешь, то ты загоняешь себя в ловушку? Ловушку одинокого героя. Повторяешь попытку за попыткой, бьешься до боли, видишь пропасть—пытаешься перемахнуть одним прыжком. Терпишь неудачу за неудачей, но продолжаешь в том же духе. И не замечаешь, что достаточно найти наставника, друга или поддерживающую среду—и то же самое можно сделать совсем с другим, позитивным результатом.

Зачем ты пытаешься все сделать сам? Ты идешь на принцип, доказывая себе и другим, что можешь, что дееспособен, что у тебя есть сила. Совершая героические усилия, испытываешь уважение к себе и находишь поводы для самовосхваления. При этом боишься признаться самому себе, что не совершенен, что есть области, где ты не компетентен, держишься за профессиональную уверенность, которая может подвести.

Только кажется, что раскатать себя—это означает в один прыжок преодолеть дистанцию между точкой, где возник замысел, и точкой, где процесс уже пошел. Действенность—это просто, как выстрел от бедра. Как только ты утверждаешься в мысли, что справишься со всем самостоятельно, что тебе не нужны другие люди, ты становишься эмоционально привязан к образу одинокого героя.



Ты недооцениваешь вклад и помощь других людей, запрещаешь себе к ним обращаться, не замечаешь важности среды, в которой находишься. Перестаешь видеть реальность, живя иллюзией своего могущества. И только жесткий жизненный урок может отбить привычку к гордому игнорированию необходимости поддержки.

Привычка к героическим усилиям через боль и потери изматывает тебя. Сегодня шаг—боль, завтра шаг—снова боль. На третий день ты весь в ранах. На четвертый уже двигаться сам не можешь. И никому в таком состоянии не нужен. Сам себе противен. В какой-то момент внутренние раны начнут болеть так сильно, что ты просто не сделаешь следующего шага. Я знаю точно, где заканчиваются истории одиноких героев—в неизвестности.

Между «замыслить» и «начать делать»—невидимая пропасть. Просто перешагнуть через нее очень сложно. Фразы типа «Давай, давай!» никак не помогают. Единственный безопасный способ преодолеть пропасть—залить ее бетоном. Как это сделать?

Чтобы устранить пропасть между замыслом и делом, надо залить ее цементирующим раствором уверенности и добавить волшебный ингредиент—«одобрение и поддержка». Лично мне важно получать постоянные подтверждения, что я поступаю верно. Так я смогу преодолеть любую пропасть. Потому что иначе меня съедят сомнения, разочарования от первых неудач, насмешливые комментарии скептиков и просто лень.

Выгодно не изображать из себя одинокого героя, а искать или формировать среду, которая будет выдавать тебе поощрение, не замедлять, но ускорять тебя, питать твою уверенность. Образуется круг людей, которые радуются твоим скромным первым шагам вперед—и сами подпитываются выдачей другим динамических поощрений.



Один из ключевых элементов поддерживающей среды—наставник. Любой навык переводится в компетенцию через работу с наставником. Самый простой пример—связка спортсмен—тренер. Спортсмен растет лишь в работе с тренером. Потому что тренер знает не только, как технично бегать,—он знает, как правильно восстанавливаться, знает тактику борьбы на дистанции, знает сильные и слабые места конкурентов. Попробуй стать спортсменом международного класса без тренера...

Другой необходимый элемент—количество тренировок. Если тренироваться два раза в неделю, толку не будет. Польза будет, а толку—нет. Надо тренироваться каждый день, и не по разу. Перечисленное выше—совершенно необходимые элементы. Возможно, их недостаточно, но без них точно не получится.

Эти ингредиенты невозможно заменить мотивирующими фразами, хоть расклей их по всему дому и вывесь как заставки на всех экранах. Человеку нужен наставник, человеку нужна среда. У считанных единиц упрямства и безумной отваги хватит на то, чтобы идти штурмовать Эверест без подготовки, тренера, проводников и партнеров по восхождению. Через пару лет труп храбреца, возможно, случайно обнаружит одна из экспедиций...

Ловушка одинокого героя гасит твою действенность, заставляя растрачивать энергию на преодоление того, что и преодолевать не надо. Ты берешь на себя ненужные риски, которые замедляют твоё движение, и растрачиваешь время на попытки.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты упираешься рогом, ползешь через боль и сомнения, не меняешь способ действия. Не находишь ни поддержки, ни питательной среды. Гиперусилия и гипернапряжение забирают энергию. Результат—ты теряешь уверенность.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты не изображаешь героя, сосредотачиваешься на цели, которую выбрал. Организуешь себе условия для ее достижения—поощрение, одобрение, поддержку, импульсы от друзей, наставника, окружения. Уточняешь курс, набираешь скорость.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Успеха достигает не тот, кто больше делает или рискует, а тот, кто действует правильно, включая в процесс других людей.**



31

### Установки Грандмастера

- Не мучай себя одинокими героическими усилиями через боль.
- Найди наставника или партнера, делай регулярно небольшие шаги.
- Формируй среду, которая будет поддерживать и поощрять тебя.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ФИАСКО,  
SECRET X10



## 1.5. ИСПОЛЬЗУЙ ЭНЕРГИЮ СТРЕССА

Тебя накрывало когда-нибудь невовремя? Вот ты сдвинулся с места, с тобой начинает происходить то, что тебе нравится. Ты нашел людей, которые с тобой и за тебя, и вдруг силы кончаются—ты не в состоянии продолжать свой путь, хотя не прошел и половины. Кто-то внутри тебя против, ты не можешь двигаться дальше. Как пройти такое испытание?

*Нам внушают мысль, что стресс—это повод остановиться и заняться не делом, а своим самочувствием.*

*«Раз у меня стресс—я не в состоянии двигаться, действовать; нужно переждать».*

32

Наверняка ты попадал в ситуацию, когда тебя всего трясет. Или уже не трясет, отпустило, но угнетает необходимость встать, кому-то позвонить, что-то сделать. Тебе не нравится твое состояние, но ты его используешь как предлог чего-то не делать. «У меня стресс», «Я не в состоянии»—эта ловушка останавливает тебя на бегу, ты резко меняешь режим. Стресс—повод остановиться и передохнуть. При любых переживаниях и сложностях у тебя наготове совет: «Тебе плохо—полежи, отдохни». Секрет в том, что если у тебя на самом деле стресс, то такой реакцией ты только ослабишь себя.

Ты не опознаешь стресс как возможность получить энергию и не думаешь, что можно развернуть ситуацию так, что она будет работать в твою пользу. Первая реакция должна быть действенная: если ты в зоне стресса, то должен что-то делать, выйти из нее, а не тормозить и не прокрастинировать. Зачем ты тормозишь при малейших признаках стресса?..

Ты используешь привычку оправдываться—«я не в состоянии»,—чтобы про тебя не подумали, что ты беспомощный. Типа я-то ого-го!—это ситуация такая сложная, стрессовая. Тебе не хватает воли сказать: я устал, мне нужно отдохнуть. Ты не решаешь вопрос, как вернуть себе контроль над ситуацией,—ты вкладываешь усилия в то, чтобы объяснить, почему не можешь. На этом действие считается выполненным. Все начинается с неверной реакции на стресс.





Если ты предприниматель, стресс является частью твоей жизни. Не убежишь. Я нашел для себя разворот: раз у меня стресс—я получил доказательство, что я жив. Я получил от стресса энергию, и теперь вопрос: как я ей распоряжусь, как поведу себя—как попавший в стиральную машину кот или как серфер на волне?

Энергия стресса может пойти по четырем направлениям.

Гнев. Например, разорался на близких или сотрудников. Сбросил энергию. Кого-то заклинило, кто-то в свою очередь выплеснул гнев на других—запустил волну. Энергия рассеялась, нагрела пространство.

Обида. Запускается волна манипуляций. Этот на того обиделся, тот—на этого. Энергия пошла гулять по сети взаимных упреков, иногда не высказанных, иногда высказанных в такой форме, что и не разберешь, что к чему. Сформировалась система пассивной агрессии.

Досада. Энергия копится, копится и идет на подавление себя. Выражается в словах «так заведено» и «я никчемное дерьмо». Досада—феноменальный способ саморедукции.

Преодоление. Единственный выгодный вариант! Я преобразую энергию стресса в импульс, в посыл к действию. В энергию шага, который давно готовил, но откладывал. Который для себя не допускал, а в этот момент вдруг все встало на свои места, возникла ясность—и пошел.

Когда ты спускаешь энергию на гнев, обиду или досаду, ты просто теряешь полученное. В стрессе каждый из нас словно жонглер, который пытается управиться с раскаленными энергетическими шарами. Можно эту энергию на кого-нибудь направить: «Да я сейчас с этой энергией такое устрою!» А потом платить за это. Гнев—это приятно. Ты расширился. Но расширился неправильно. Шуму много, и только еще хуже стало. Можешь обидеться и создать сеть пассивной агрессии. И жить в ней. Когда ты сам же в сетке обид, то болтаешься на веревочках, как марионетка. Можешь направить энергию на себя: изничтожить, сделать себя маленьким, изолировать, ужаться.

Либо—направить на совершение шага. И оказаться на шаг ближе к тому, что ты для себя хотел бы.



Поэтому на вопрос, как избавиться от стресса, я отвечаю: «Ни в коем случае не избавляться—использовать! С выгодой для себя». Не попадая в ловушку обоснования «я не в состоянии». Пока ты жив, ты очень даже в состоянии.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты не разрешаешь проблемную ситуацию, а консервируешь ее, застреваешь в ней. И у тебя всегда наготове оправдание—твое состояние. Ты привыкаешь уходить от активного действия и соглашаешься на снижение энергии, теряя уверенность и действенность.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты понимаешь свое состояние и трезво оцениваешь силу стресса. Ты не пугаешься, но используешь его энергию для преодоления барьера. И вырабатываешь привычку говорить прямо—когда ты можешь что-то делать, когда не можешь, не прибегая к оправданиям. Так ты поддерживаешь свою уверенность.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Стресс—это не проблема, это доказательство жизни, источник энергии.**

**Стресс—значит, ты жив и должен действовать.**

**Действуй с выгодой для себя!**



35

## Установки Грандмастера

- Перестань использовать состояние в качестве оправдания.
- Стресс—доказательство того, что ты жив. Используй его энергию с выгодой для себя.
- Будь внимателен! Выбирай, по какому из четырех направлений ты отправляешь энергию стресса: обида, гнев, досада—или преодоление.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ОШИБКА — ТВОЙ ГЛАВНЫЙ БРИЛЛИАНТ,  
SECRET X10



## 1.6. ОСВОБОДИ ЖЕЛАНИЯ

Как ты думаешь, какой самый главный дар ты можешь открыть на Треке Действенности? Дар, который ты получаешь, когда справился с внутренней тормозящей тебя программой. Дар, который был с тобой с детства, но ты забыл про него, став взрослым.

*Нас выучили, что свои желания нужно держать в узде. Хотеть чего-то для себя неприлично — можно только для других.*

*«Громкое „хочу!“ — это для детей. Взрослые — люди серьезные и рациональные: они делают то, что должны, а не то, что хочется».*

36

Представь: в магазине ребенок требует у родителя игрушку. Кричит, дергает за руку, тащит к полке. Если его увести из отдела, он все равно затолкает родителя обратно. Он не остановится, пока папа или мама не исполнят его «хочу!». Объяснить, отвлечь не удастся. Его «хочу!» сильнее, конкретнее и устойчивее всех взрослых «надо» и «нельзя».

Для ребенка естественно настойчиво проявлять свое желание. Он не думает о том, как собрать аргументы, взвесить альтернативы, учесть статусы. Ребенок хочет — и действует. Но когда ты становишься взрослым, твои представления о том, «как надо хотеть», меняются. Сначала ты готовишься к тому, чтобы захотеть. Потом обосновываешь свое желание. Потом подвергаешь его сомнению и анализу. И в конце концов можешь даже прийти к выводу, что все это «не ко времени». Ты знаешь, что по статистике взрослые в 48 раз чаще, чем дети, отказываются от своих желаний.

Ты замечал: когда обосновываешь желание — «хочу, потому что...», — из него уходит энергия? И вместо того чтобы его реализовывать, ты копешься в причинах возникновения желания. Не замечаешь, как начинаешь анализировать свое желание, делать из него факт для ума, а не форму для эмоций. Превращаешь его в план, обвешиваешь датами и условиями, а потом еще и оглядываешься, чтобы спросить кого-то: «Мне можно?..» Зачем ты оправдываешь свои желания? От чего бежишь?

Оправдывать желание — это попытаться снять с себя «вину» за то, что тебе вообще что-то хочется лично для себя. И твоя уверенность сдувается — ведь каждое отложенное, нереализованное желание питает самоотказ, приводит к падению энергии. Ты готов тратить время и силы на исполне-



ние чужих желаний, потому что это одобрено социумом. Но перестаешь чувствовать собственные. Что ж, «жить можно обоснованно, но зря». Когда привыкаешь легко отказываться от желаемого, при резком изменении ситуации попадаешь в тяжелый кризис.

Ты разучиваешься мобилизовать свою силу на достижение того, чего ты хочешь. Тобой руководят «надо» и «должен». И тебе нужен тот, кто скажет «давай, давай, не тупи!». И этот персонаж — внутренняя «Хочуха».

Острое желание что-либо получить — «Хочуха» — твой мощнейший источник энергии для преодоления препятствий и достижения желаемого. Но его надо подкреплять реальными удачами.

Как обычно поступает родитель, когда ребенок в магазине просит купить игрушку? «Нельзя, я уже покупал тебе игрушки», — уговаривает он и далее применяет много других приемов отвлечения внимания, вплоть до скандала. А вот вариант, который мне нравится: в момент, когда ребенок уже настойчиво требует, произносишь: «О, круто, это же Хочуха! Привет, Хочуха!» В этот момент надо купить игрушку и сказать: «Хочуха, держи!» Так закрепляется впечатление, что есть персонаж Хочуха. И когда он приходит — у ребенка все получается.

«Хочуха» работает не только с детьми — его легко может применить к себе взрослый человек. Вспоминаешь момент, когда твое желание проявляло себя мощно и настойчиво, — мысленно отправляешь себя в тот образ. Запаковываешь в него проявленную тобой силу желания. И в нужное мгновение, особенно когда собираешься свое желание обосновать, просто громко говоришь: «Я так хочу!»



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

Когда ты перепроверяешь свои желания на соответствие принятым нормам, обосновываешь их, ты переводишь себя в пассивную позицию. И вместо того чтобы черпать энергию из своего острого желания, «пропитываться» им и реализовывать, ты привыкаешь себя гасить. Концентрируешься на том, чего не хватает для его исполнения. Более того, ты привыкаешь останавливать других в их желаниях.

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Когда ты раскручиваешь свои желания, черпаешь из них энергию, заводишь себя, твоя уверенность растет. Успешные люди зафиксировали для себя особое состояние психологической мобилизации и научились его вызывать.





## ЗАФИКСИРУЙ!

**Острое желание что-либо получить—это мощнейший источник энергии. Используй все случаи, когда твое «хочу!» проявляет себя настойчиво, чтобы преодолевать препятствия и достигать цели.**



39

### Установки Грандмастера

- Желанию не нужно оправдание—твое «хочу!» и есть достаточное обоснование.
- Реализуя чужие желания, спроси себя: а что я сам-то хочу?..
- Тренируй психологическую мобилизацию—разжигай свой огонь. Используй «Хочуху».



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ХОЧУ,  
SECRET X10



## 1.7. ПЕРЕСТАНЬ БУРЧАТЬ НА СЕБЯ

Как удержать скорость на Треке Действенности? Убедись, что ты на самом деле пересобрал свои привычки и начинаешь жить по-другому, готов к новому сценарию, к новым стратегиям. Пора пройти еще одно испытание, где ты реализуешь свои замыслы и желания, не проваливаясь в долгие рассуждения. Где не начинаешь давить на тормоза, неожиданно впад в недовольство собой.

40

*Мы привыкли считать себя несовершенными и постоянно стремиться улучшать себя и свои навыки.*

*«Хочешь что-то изменить — действуй радикально, ломай себя».*

Ты замечал, как часто включается занудный внутренний голос, который гундит — «ты недостаточно хорош, это не для тебя»? И тебя начинают раздражать собственные привычки, отражение в зеркале. Через некоторое время ты уже не замечаешь, как расширяется репертуар самоосуждения: ну, вот ты опять... Не так поступил, не то сказал, не сумел. Недовольство собой переносится и на то, что ты делаешь. И как ни поступи, как ни отработай, все будет не того уровня, не с тем блеском, не так эффектно или удачно.

Ловушка недовольства собой лишает тебя уверенности в собственных силах. Тормозит работу, провоцирует прокрастинацию. И вместо того чтобы решать и делать, ты начинаешь искать в себе источник ошибок, фокусируешься на слабостях и недостатках. Рефрен «я себе не нравлюсь» не дает покоя, ты выносишь этим себе мозг. Все внимание уходит на травлю себя, иногда очень изобретательную. Но чем больше травмишь себя, тем меньше энергии остается на дело, вскоре ее не хватит даже на простые действия.

Зачем тебе недовольство собой? Скажу. Пока ты занимаешься самоотравлением, ты занят, у тебя есть о чем подумать, на что пожаловаться, за что спрятаться. И ты с легкостью откладываешь на потом те дела, встречи, события, которые могли бы тебя взбодрить, сдвинуть. Ты отвлекаешь внимание от действительно важных задач на жвачку досады.



Недовольство собой чрезвычайно вредно. Если его не пресекать во всех проявлениях—как, например, привычку публично принижать себя перед другими: «Да это я так, случайно, да я растяпа, да вряд ли справлюсь...»,—то образуется устойчивый паттерн, и тогда из ловушки уже не выбраться.

Импульс сдвига тебе может дать другая, полезная привычка: раскачай себя на действие. Не через борьбу—через предложение. Договаривайся сам с собой, пробуя один элемент, другой элемент. Забуксовавшую машину нельзя вывести из ямы рывком—только подложив опору под колесо, раскачав, можешь вырулить на твердую дорогу.

Абсолютно не важно, с чего начать,—начни с чего-то: сделай первый шаг, положи первый кирпич, посади первое дерево! Выйди из зависания, из состояния пыхтения на себя. Сделай и посмотри: застелил кровать—отлично, кровать застелена. Скажи себе: у меня получилось! Забей гвоздь, повесь картину—скажи: снова у меня получилось! Малыми шагами—пошел, пошел, пошел! Разогнался. После второго-третьего шага все ненужные мысли от тебя уйдут. Стоит поймать вкус решимости—и все завертится само.

Представь себе, что ты просто вращаешь регулятор на батарее—там десять рисков, а у тебя было на «двоечке». Резко не дергаешь—плавно поворачиваешь по часовой, плюс одно деление, потом два. И ты не требуешь от себя запуститься ракетой прямо сейчас—но и не остаешься на прежнем уровне. Ты поднимаешь свою уверенность реальными действиями, а не умозрительно.

Забудь про крики из Сети: «Ты все можешь, к черту все—берись и делай!» Если ты в ловушке недовольства собой, тебе надо постепенно приучать себя к маленьким достижениям и наградам за эти достижения. То есть переформатировать внутренний климат из «резко континентального» в «мягкий морской».



Недовольство собой в отношениях—еще один вариант ловушки. Попадаешь в нее—и прекращается взаимодействие, разнообразие, начинается застой. В какой-то момент мы с супругой Катей обнаружили, что конкурируем за влияние в семье. Кто будет решать, как воспитывать детей, куда мы пойдем в выходной—на картинг, в театр или к бабушке в гости. Мы неминуемо приходили к конфликтной ситуации и потом сидели целый день, дуясь друг на друга. Но вспомнив принцип добавления, мы решили добавить в нашу жизнь танцы. Начали заниматься два раза в неделю—и очень быстро заметили, как наши отношения изменились в лучшую сторону.

Мы вместе, мы общаемся—мы не конкурируем, мы танцуем. И этого настроения хватает на несколько дней, на неделю. Теперь мы каждые три дня танцуем. Пока этот ритуал нас питает—мы будем танцевать.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты ищешь причины неудач в том, что ты чего-то не умеешь или делаешь неидеально, ты сливаешь энергию и теряешь уверенность. Привычка ругать себя закрепляется, ты травмишь себя. Распространяешь недовольство на дела и даже отношения.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты слушаешь себя, следуешь за естественным потоком жизни, не врешь себе. Вместо того чтобы пилить себя, делаешь шаг—пусть небольшой—в другом направлении, разгоняешься. И награждаешь себя за любые, даже маленькие достижения.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Недовольство собой отравляет жизнь.  
Досадуя на себя, успеха не достичь,  
поэтому раскачивай себя на действие,  
добавляя новые активности, разгоняйся малыми шагами.**



43

## Установки Грандмастера

- Вовремя лови себя на привычке быть недовольным собой.
- Раскачивай себя на действие без борьбы—договаривайся с собой.
- Нарращивай свою активность небольшими шагами через ритуал «добавления».



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
БЕЗ ЛЮБВИ,  
SECRET X10



## 1.8. ПРЕОДОЛЕЙ НЕХВАТКУ

44

Тебе нравится мир, где можно до всего дотянуться? Все рядом. Даже вставать не надо. Уютно, хорошо? Все близко. Все известно. Все привычно. Все понятно. Хотя почему-то есть ощущение, что этот уют — не про «комфортное хорошо», а про то, что за этим ничего больше нет. После того как насидишься в теплом и уютном кресле, попьешь вкусный чай, изнутри начинает давить, хочется чего-то большего, другого. В этот момент я смотрю по сторонам — на то, что пока за пределами зоны досягаемости.

*Мы привыкли решать задачи в рамках привычного и знакомого контекста.*

*«Нашел вариант — дожимай его до конца».*

Ты помнишь, мир — это конструктор, в котором всё есть. Но в данный момент времени в данном месте тебе может чего-то не хватать. Ты замечал, как тормозишь и зависаешь при мысли, что у тебя чего-то нет? Вроде бы логично остановиться и подождать. Но тебе в голову не приходит, что может быть какая-то альтернатива, что отсутствие ресурса может указывать на место большого выигрыша. Это понятно: ты чего-то не замечаешь, потому что об этом не думал, оно не в фокусе твоего внимания, ты это и не искал.

Но зачем ты тормозишь при нехватке ресурсов? Ты боишься вляпаться в историю, где есть вероятность, что проиграешь. Не хочешь показать всему миру, что не способен что-то сделать. Но как только нехватка чего-либо становится причиной отказа от действия, через некоторое время ты вообще забываешь о цели, о том, что такое выигрыш. Уверенность пропадает.

Предприниматель может попасть в любую ловушку, но у него в привычной модели поведения записано: нехватка — это возможность. Он охотится за нехваткой — там большой выигрыш.

Расскажу тебе, как наша студенческая история поиска приработка привела к рождению большой компании. В самом начале у нас с партнером не было ничего, кроме рук, умения работать, очень быстрых мозгов, энергии и желания жить иначе. А всего остального — не хватало.





Летом мы с моим другом-однокурсником Сергеем Колесниковым работали в стройотряде. Тогда среди физтехов—студентов МФТИ, Московского физико-технического института—было своего рода разделение труда: одни факультеты занимались кровлей, другие—герметизацией швов, третьи еще чем-то. Наш факультет физической и квантовой электроники специализировался на кровле. Мы неплохо заработали, поехали отдохнуть на юг. А потом поспрашивали у знающих людей и выяснили, что нам, студентам, платили копейки по сравнению с тем, сколько брали себе сами организаторы.

Мы все делали тщательно, как кровельщиков нас постоянно нанимали, платили с каждым разом все приличнее. Но нам хотелось больше. Вдруг нас пригласили переделать брак. И мы решили: вот оно! Сказали: «Хорошо, раз вы нам предлагаете переделать чужой брак, платите двойной-тройной ценник».

Так мы наткнулись на стратегию перекомбинирования, переворачивания ситуации. Делаем вроде бы то же самое, но по-другому, и получаем в несколько раз больше. При этом работая на переделке чужого брака, мы все равно понимали, что это совершенно не те доходы, которые получает кровельная фирма.

Мы искали вариант, как поступить дальше. Мы были, наверное, уже самыми высокооплачиваемыми кровельщиками в стране. И технологически делали все идеально. Решение лежало в какой-то совершенно другой плоскости. Все произошло в Кимрах—небольшом городке на востоке Тверской области. Фирма направила нас на исправление кровельных работ на обувной фабрике. Там до нас поработали мастера, которые не очень-то следили за соблюдением технологии.

Встретила нас директриса, мощная женщина, «стальная», еще советской закалки. Осмотрела критически и погнала прочь. Она посчитала, что над ней произдевались: должны были прислать опытных мастеров, а тут пацаны какие-то. Позвала своих замов, чтобы те взглянули на двух горе-тружеников.



Мы не сдались: раз уж все равно приехали, дайте поработать, проверьте в деле. Директриса нехотя согласилась. Мы ударно потрудились: за два дня исправили кусок кровли. Сделали все на высшем уровне.

И тут нам как раз и подвернулся случай, чтобы сделать еще один шаг. Где-то в коридоре Сергей услышал: если хорошо сделать эту небольшую работу, можно получить заказ покрупнее — на 2000 квадратных метров. Здесь же, прямо на этой фабрике. Договорились с Серегой, что к директрисе пойду я. Использую все свои пробивные способности.

Стою минут пять у кабинета. Ладони потные, сердце колотится. Выдохнул и толкнул дверь. В разговоре просто предложил цену в два раза ниже, и все. Директриса уже не смеялась и не пыталась выставить за дверь. Она знала, как мы работаем, и сразу согласилась на продолжение сотрудничества. Контракт оформили на одну дружественную студенческую фирму — свою на тот момент еще не успели зарегистрировать. Так начали свой бизнес.

В то время на Физтехе в каждой второй комнате общежития была «своя фирма». Подавляющее большинство из них исчезло. В корпорацию уровня «ТехноНИКОЛЬ» выросла лишь одна. Это произошло по причине нашего упорного стремления делать следующий шаг при любой возможности.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты соглашаешься с существующим положением вещей, не замечаешь, как тормозишь, не видя других решений или обходных путей. Ты не делаешь следующий шаг в направлении своего желания и обосновываешь это нехваткой ресурсов, идей, возможностей.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Каждая обнаруженная нехватка — это шанс. Пространство для следующего шага. Возможность перекомбинировать ситуацию. Не останавливайся. В любой ситуации делай еще один небольшой шаг.



## ЗАФИКСИРУЙ!

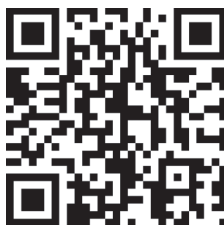
**Нехватка чего-либо—всегда лучшая возможность нарастить свой ресурс. Нехватка—это всегда некая неравновесность, а именно разница потенциалов позволяет вырабатывать энергию и запускать движение. Где нехватка—там потенциально самый большой выигрыш.**



47

## Установки Грандмастера

- Не хватает—перекомбинируй ситуацию, посмотри шире.
- Делай следующий шаг при любой возможности.
- Перекомбинируй представление о нехватке так, чтобы ощутить энергию, а не затормозить движение.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ВСЕЛЕННАЯ,  
SECRET X10



## 1.9. ПРЕКРАТИ ВЕЧНУЮ ПОДГОТОВКУ

Последний пит-стоп на Треке Действенности. Ты прокачал свою действенность, практически перезапустился, но есть последняя, незначительная на первый взгляд ловушка, и именно она может помешать тебе жить ту жизнь, которая тебе нравится.

*Нас с детства учат готовиться, собирать информацию, думая о будущем. Не учат действовать—учат готовиться к действию.*

*«Постарайся сегодня—награда будет завтра», «Живи для будущего».*

48

В школьные годы родители мне часто повторяли: учись хорошо, поступишь в вуз, отучишься—и жизнь удастся. Принцип простой: сперва надо чего-то достигнуть, потом начнется жизнь. Уже давно нет той страны, в которой я ходил в школу. А стереотип жив.

Замечал, как оказываешься в колее, по которой вроде бы идешь в будущее, а это будущее никак не наступит? Ты не придаешь значения тому, что происходит в текущем моменте, потому что ждешь, что он пройдет, а потом начнется что-то более интересное. К этому ты и готовишься. То есть ты считаешь текущий момент подготовительным. И привыкаешь жить в состоянии вечной подготовки—жизнь как бета-версия. Усилия затрачиваются, энергия уходит, но игра никак не выходит в релиз.

Зачем ты живешь в состоянии вечной подготовки? Выгода вечной подготовки одна—можно себе разрешить быть неудачливым и несчастным. Всегда есть лучшее завтра, оправдывающее неидеальное сегодня.

Идея светлого будущего, которое приходит после испытаний,—ловушка. Ты переносишь все лучшее в гипотетическое будущее, и твои ожидания растут, обрастают домыслами, фантазиями. Ожидания отравляют, потому что не оправдываются. Может быть, поэтому дату наступления коммунизма постоянно переносили... а репортажей из рая никто не ведет.

Шаблон отложенной жизни: сейчас готовлюсь—живу потом. Поступив на Физтех, я быстро понял, что единственное, что произойдет после института,—стану научным сотрудником и буду ждать прибавки к зарплате, а на склоне жизни у меня будет какая-то пенсия. «Сейчас надо готовиться к потом»—этот стереотип меня преследовал в спортивных секциях, при подготовке к школьным олимпиадам, к экзаменам.



То, что эта схема воспроизвелась и на Физтехе, меня беспокоило. Тогда я ввел правило: на каждом этапе хочу организовать все так, чтобы это был этап жизни, а не этап подготовки.

Я в бизнесе поначалу сбивался на этот иллюзорный путь: сейчас надо собраться, сфокусироваться — расслабление потом. Оно, впрочем, не наступало. Единственное, что спасало, — правило организовывать «процесс жизни сейчас». Эта привычка не позволяла истощить себя — более того, давала постоянную подпитку.

Парадокс в том, что настойчивая «постоянная подготовка», действительно, рано или поздно (второе чаще) ведет к высокому результату, но отнимает удовольствие от его достижения, долго жить в таком режиме невозможно. Когда очередная большая цель будет достигнута и организм перейдет в поисковый режим, тут-то и прорвет. Да так, что мало не покажется.

Где-то к 35 годам меня окончательно утомила подготовка. Я чувствовал себя опустошенным: «А когда жить?!» Мне удалось выйти из постоянной гонки от этапа к этапу, удалось отключить в своей голове ментальную установку «жизнь — потом». Ожидания — чаще всего самообман. В жизни все происходит иначе. Даже если случается очень близко к тому, как представлял, не возникает тех чувств, на которые рассчитывал.

Нужен целостный подход: как живешь сегодня, что чувствуешь и что за цели, к которым ты стремишься, — вот необходимая основа уверенности. Такой подход сводит к минимуму вероятность срыва, снижает риски саморазрушения и разрушения всего, что было создано большим трудом. А кроме того, делает жизнь приятной и насыщенной. Что хорошо уже само по себе.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты доводишь себя до опустошения, живешь вечной гонкой или вечным исполнением срочного и важного. Обещаешь себе, что хорошее когда-нибудь случится само как результат твоей отличной подготовки.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты живешь здесь и сейчас, получая удовольствие от того, что делаешь, а не только от ожидания награды в будущем. Ты умеешь получать удовольствие от процесса, а не от предвкушения возможного большого успеха где-то там, за горизонтом.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Долгосрочные ожидания выгодны, но порождают риск откладывания жизни на потом. Живи больше «здесь и сейчас».**



51

### Установки Грандмастера

- Не откладывай удовольствия на неизвестное потом—процесс тоже должен нравиться.
- В долгосрочной стратегии предусмотрй промежуточные радости.
- Проживай жизненные этапы, а не этапы подготовки.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ЧТО ДЕЛАТЬ,  
SECRET X10





## ДЕЙСТВЕННОСТЬ. X10 МАСТЕРИНГ

Движение к Единой цели X10 дает не только новый опыт проживания в моменте, но и полностью перезаписывает, перепрошивает прошлый опыт ученика, делая из воспоминаний мощный ресурс для развития.

X10 мастер не боится собственных ошибок, не прячется от неловких моментов или досадных промахов. Чтобы помогать ученикам выбирать-ся из ловушек, отключать внутреннюю вирусную программу, он должен сам многократно пройти по Треку Действенности.

52

С Антоном Писчиковым, мастером X10 Академии, мы провели много часов вместе на мастеринг-сессиях. И он пересобрал свою историю через оптику Действенности. Вот что получилось.

### 1.1. X10 мастеринг: самоприговор

«У меня есть бизнес-партнер Александр. Однажды он поехал во Вьетнам отдыхать. И вдруг в соседнем отеле совершенно случайно увидел долларового миллиардера Игоря Рыбакова. Тот отдыхал вместе с Оскаром Хартманном. И у моего партнера возникло желание с ними познакомиться.

Несколько дней он выбирал удачный момент. Наконец подошел, познакомился. Они пообщались, сфотографировались. Игорь рассказал о том, что запускает региональные отделения бизнес-сообщества «Эквиум», которое уже есть в Москве, и хочет, чтобы оно появилось и у нас в Екатеринбурге. Через несколько месяцев мы вместе с партнерами запустили бизнес-сообщество «Эквиум-Урал», куда сейчас входят более сорока предпринимателей, объединенных общей идеей.

Не знаю, сделал ли бы я так же, как Саша. Скорее, нашел бы большое количество причин, почему не стоит и пытаться: с чем я подойду, о чем спрошу? А он так не рассуждал. И благодаря этому родилось большое сообщество предпринимателей. Он не сказал себе «у меня не получится», не остановил свой порыв».

### 1.2. X10 мастеринг: многодумание

«В 2016 году вместе с партнерами я купил франшизу интеллектуально-развлекательной игры «Мозгобойня». Ничего сверхъестественного, локальный проект, мы начали активно развиваться и скоро были востребованы в своем городе. И тут пришла идея: «Давай откроемся в другом городе!» Выбрали Тюмень: не так далеко, достаточно клиентов и можно быстро начать дело. Мы не стали долго размышлять и готовиться — про-



сто поехали открывать бизнес. Через несколько месяцев запустились, получился еще один успешный проект. Я тут же звоню ребятам, которые нам продали франшизу: мы возьмем еще несколько городов — Нижневартовск, Сургут, мой родной маленький Реж. Сели на самолет — и через несколько месяцев у нас уже было девять городов в сети. Мы не думали, не делали расчетов в этот момент — мы просто почувствовали, что «хакнули систему», и это было прикольно.

Дальше видим: в Москве проект развивается так себе. Мы его тоже взяли и за несколько месяцев удвоили выручку. Потом подумали — а почему бы нам не предложить владельцам франшизы: давайте вместе развивать проект «Мозгобойня», у вас уже восемьдесят франшиз по всем городам, а у нас хорошо получается управлять сетью. Взяли и позвонили.

Сегодня «Мозгобойня» работает в семнадцати странах, в двухстах семидесяти городах — от Лос-Анджелеса и Нью-Йорка до Владивостока и Хабаровска, а главный центр компании находится у нас в Екатеринбурге. Мы не планировали, не размышляли, не ждали подходящего момента. Мы делали.

Приходит инсайт — и ты сразу вкладываешь его в действие — в звонок. Все наши успешные шаги объясняются скоростью принятия решений и чувством вхождения в поток в момент действия. Это алгоритм, который раскрывает невероятные возможности».

### 1.3. X10 мастеринг: правильный выбор

«В одной из своих компаний, созданной вместе с партнерами, я достиг серьезных результатов. И был уверен, что и дальше способен получать высокий доход теми же способами. Мои партнеры так не считали, и мы начали конфликтовать. Проблема заключалась в том, что я превратился в «террориста», который говорил: «Либо по-моему, либо никак. Либо делаем, как я сказал, либо я уйду».

Когда я разговаривал с партнерами о развитии компании, я не мог понять, почему они не принимают мою сторону. Они же, в свою очередь, не понимали меня и сдавать позиции тоже не собирались. Я потерял интерес к этому проекту и до сих пор чувствую отголоски конфликта.

Я был уверен в том, что прав, потому что раньше у меня так получалось. Что же делать? Искать новые комбинации. Искать и пробовать применить».



### 1.4. X10 мастеринг: одинокий герой

«У меня сейчас больше пятнадцати партнеров в бизнесе. Казалось бы, зачем делиться с кем-то? Я все могу сам. Но такого ощущения безопасности и уверенности в том, что все возможно, я до этого не испытывал.

Начал я с потери нескольких миллионов рублей: по молодости хотелось всего и сразу — быстро начать дело, моментально заработать большие деньги. Я сделал несколько очень плохих ставок. Не получилось. И тогда у меня появилась простая, как я потом понял — работающая формула: мне нужно не фокусироваться на заработке денег, но поменять внутреннее состояние. Из состояния «наемный работник» перейти в состояние «предприниматель», который зарабатывает пусть даже те же деньги, но по-другому.

Как мне это удалось? Появился партнер Руслан, который меня поддерживал, пришли Саша и Николай — уже команда. Мы нашли франшизу, и у нас появился инвестор.

Если бы я был один, что бы у меня получилось?..»

### 1.5. X10 мастеринг: стресс

«Однажды я не справился. На волне роста бизнеса я вошел в учредительский совет компании «Мозгобойня», стал коммерческим директором 250 франшиз. Тут же под давлением обязательств начал испытывать сильный стресс, гневаться, обижаться, досадовать. И со мной приключилась неприятная история, последствия которой я чувствую до сих пор. Тогда в какой-то момент тело мне сказала — стоп. На полгода я выпал из активной работы, и, если бы не мои партнеры, возможно, сегодня у меня ничего не осталось бы.

Стресс — это источник энергии. Жить в нем — не самый правильный выбор, долго не протянешь, но использовать его как точку прорыва — нужно».

### 1.6. X10 мастеринг: отказ от желания

«Я как будто с каждым шагом, с каждым годом своей жизни разучивался хотеть «как я», но учился хотеть «правильно». Социум учит нас «правильно» хотеть.

Разрешить хотеть для себя — это страшно. Тебя посчитают эгоистом: в нашей стране по традиции неприлично хотеть для себя. Я восхищаюсь маленькими детьми: они никогда не отказываются хотеть для себя. Моя дочь не спрашивает, можно это хотеть или нельзя. Она просто хочет. Вот это всё ее игрушки — синие, красные, зеленые. Она еще и у тебя заберет — ей понравилась твоя желтая. Нет, я не призываю отнимать чужие игрушки — я призываю не отключать природный механизм хотения».



### 1.7. X10 мастеринг: недовольство собой

«Когда я с партнером открыл первый «Барбершоп», у нас было недостаточно денег на полный комплект персонала, но мы все равно запустились, решили сами администрировать. Открылись — а клиентов нет. Клиентов нет — и я злюсь, переживаю. Сажу, накручиваю себя, прокрастинирую.

Позвонили ребята, предложили разместить рекламу в метро. Я завис, думаю — какая глупость: неэффективно, вообще не к месту. Но все же решил встретиться. Пришли двое менеджеров, рассказали о том, как устроен рынок рекламы, как там все работает. И еще час я рассказывал им о нашей идее, почему вообще нужна мужская парикмахерская. Один из менеджеров заинтересовался и спросил: «А можно меня записать на стрижку?» Я его записал, он ушел довольный. И тут я подумал: каждый день мне звонили люди, предлагая разную рекламу, размещение, а я отказывался, потому что такие контакты не вписывались в мою концепцию. По факту у меня было главное занятие — быть недовольным. Я начал всех приглашать в салон. У нас шаг за шагом начали появляться клиенты, партнеры.

Маленькие успешные шаги и вытащили меня из недовольства».

### 1.8. X10 мастеринг: нехватка

«Когда я решил открыть самый первый бизнес, у меня не было средств. Решил — возьму кредит. Обошел несколько банков, подал заявки, сидеть — вот сейчас получу, быстро решу проблемы. Но кредит мне не дали. Я расстроился — и три месяца вообще ничего не делал. Но идея не отпускала. Тогда я подумал: а может быть, мне не нужны люди, у которых есть деньги, — может быть, просто нужны люди, которые ко мне присоединятся? И я начал рассказывать о своей идее всем, кого встречал.

У меня был приятель, мы вместе работали, и я ему говорю: «Слушай, Руслан, вот такая идея, такой бизнес». И вдруг он отвечает: «Интересно, мне нравится». Тут же назначил встречу, мы поехали к потенциальному инвестору, показали бизнес-план, и тот согласился нас проинвестировать. А через несколько месяцев мы запустили свой первый «Барбершоп». Потом открыли целую сеть, которая и сегодня прекрасно работает. Нехватка ресурсов — только повод выйти за границы теплого, уютного, но усыпляющего мира».

### 1.9. X10 мастеринг: вечная подготовка

«До двадцати шести лет я спал. Мои родители занимались бизнесом, теоретически я был готов когда-нибудь сделать что-то по-настоящему. Читал от корки до корки бизнес-книги, гонялся за бестселлерами, смотрел YouTube, не замечая, что вся индустрия настроена на то, чтобы подsunуть мне еще один ролик, а не на то, чтобы я начал свое дело. Мы не замечаем, что живем в постоянной подготовке. Как будто это и есть то, что нужно делать. В итоге из всей горы собранного материала мне пригодилась одна маленькая книжица. Главное было — начать двигаться, а не готовиться к движению. Начать жить прямо сейчас, а не когда у меня будет самая крутая подготовка».



## БЛОКИРОВКА ДЕЙСТВЕННОСТИ

Самое трудное испытание — отключить внутреннюю вирусную программу, которая предлагает легкий вариант: путь без всяких изменений, путь имитации изменений, симуляции развития со многими социально одобряемыми обоснованиями... Что делает внутренняя вирусная программа? Она меняет твой внутренний диалог. Вместо поддержки ты начинаешь сам себя гнобить. Внутреннюю вирусную программу, блокирующую твою действенность, назовем ВВП1.

56

Первым делом ты выносишь себе самоприговор. Находишь какой-нибудь незначительный недостаток или пробел и начинаешь зудеть: не могу петь и танцевать — медведь-гимнаст одновременно наступил на ухо и на ноги. Не могу заниматься предпринимательством — был негативный опыт. Попытался, провалился — и хватит. Не могу входить в партнерство — был негативный опыт, не гожусь в партнеры, не вышел ростом, умом (чем там еще хвастаются люди?..). Не могу заниматься учетом и работать с деньгами — был негативный опыт. Есть такие люди: деньги от них бегут, а цифры отскакивают, в «два плюс два» путаются — это про меня.

Все, ты сам нажал Enter, сам запустил ВВП1. Дальше — больше. Ты погружаешься в рутину и отключаешь мечты. Какие мечты!.. ВВП1 тут же подкидывает тебе в унылой упаковке с надписью «Ничего не получится» все новые и новые причины, по которым тебе даже смотреть в сторону мечты вредно, не то чтобы встать и что-то сделать. Ни-ни, сиди пей чай с друзьями, обменивайтесь своим печальным опытом, как ничего не получается у тех, кто ничего не пытается сделать.

Особо продвинутые вирусные программы подключаются к информационному полю, вытягивая из соцсетей все признаки того, что в нашей стране уж точно ничего нельзя сделать, и ты начинаешь верить в то, что кругом такая конкуренция, такое давящее окружение, что разумнее ничего не начинать.



Если вдруг у тебя мелькнет мысль, что делать что-то надо, вирусная программа быстро прикинется заслуженным аналитиком и покажет, что ресурсов тебе не хватит. И докажет, что с этой нехваткой сделать ничего нельзя. И отвлечет, чтобы ты ни в коем случае не начал искать, продумывать варианты. Через некоторое время в твоей голове будет звучать рефреном: «У меня пустые карманы, у меня ничего не получается».

ВВП1 довольна — она загнала тебя в стресс и повесила табличку «Выхода нет».

Оцени изобретательность ВВП1 — она не дает тебе увидеть, что ты прочно сидишь в ловушке и продолжаешь закапывать сам себя. ВВП1 переключает твое внимание: виновники твоей депрессии вокруг — клиенты тупые, со страной и правительством не повезло, национальный менталитет не тот, язык не такой, школа неправильная, плохо научила. И любые попытки кого-то из друзей и знакомых сдвинуть тебя с места, вытащить из залипания воспринимаются как покушение на святое: плохое настроение — это же только мое, личное, я — самый уникальный на свете случай, в такой яме мог оказаться только я.

Может так получиться, что рядом не останется никого из тех, кто мог бы дать руку и помочь вылезти из ловушки. Этого вирусной программе достаточно. Ты лежишь, тупишь, играешь или смотришь сериалы, ворчишь и кормишь свое уныние, монотонно скролля ленту и раздражаясь на всех красивых и успешных. Или сидишь на своем рабочем месте с видом великомученика и на подлете отвергаешь все задачи и поручения. Еще чуть-чуть — и все закончится. ВВП1 обеспечит твою профессиональную смерть.

**Страшно?**

**Не нравится?**

**Включи антивирусный фильтр.**

**Пройди тест.**



## ТЕСТ на ВВП1

Я часто повторяю, что у меня ничего не получается. Я критикую себя, выпячиваю свои недостатки.

---

ДА/НЕТ

Я склонен придумывать разные варианты своей судьбы, мечтать о новых проектах. Но не начинаю действовать.

---

ДА/НЕТ

Мое окружение меня ни в чем не поддерживает. Что бы я ни начинал, мне говорят, что ничего не получится.

---

ДА/НЕТ

Я склонен заикливаться на негативе, уходить в чувство одиночества, я сам по себе.

---

ДА/НЕТ

Я стараюсь избегать стрессов. А когда попадаю в сложное положение, испытываю обиду, досаду, гнев.

---

ДА/НЕТ

Я склонен ограничивать себя в желаниях, мне проще отказаться от чего-то для себя, чем сделать это. У меня часто бывает депрессивное состояние.

---

ДА/НЕТ

Я обычно принимаю решения, не обращая внимание на состояние, в котором нахожусь. Если мне надо, я на себя могу так надавить!

---

ДА/НЕТ

Когда я обнаруживаю, что мне не хватает денег, образования, связей, времени для достижения цели, я напрягаюсь и сильно расстраиваюсь.

---

ДА/НЕТ

Я постоянно занят, всегда в суете, все время готовлюсь к чему-то, заботы меня не оставляют.

---

ДА/НЕТ

Посчитай, сколько раз ты ответил ДА.

Если меньше 6, можешь пройти на следующий трек.

Если 6 или больше, вернись к началу Трека 1 и снова внимательно пройди каждый пит-стоп.



## ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ УСТАНОВКИ ГРАНДМАСТЕРА

ПОДДЕРЖИВАЙ себя и делай то, к чему тянет.

ЖИВИ сейчас, перестань откладывать жизнь до «лучших времен».

Задумал, замыслил — НАЧИНАЙ воплощать.

ПОГРУЗИСЬ в контекст, где тебе легко, — и в делах ты тоже почувствуешь себя как рыба в воде.

ВОСПРИНИМАЙ стресс как источник энергии и используй его с выгодой для себя.

Обнаружив недостаток чего-либо, ПЕРЕКОМБИНИРУЙ ресурсы и смени способы.

НАСТРАИВАЙ себя бережно на перемены, без давления и радикальных разворотов в стиле «к черту всё — берись и делай».

КОНТРОЛИРУЙ свои ресурсы и, столкнувшись с отсутствием чего-либо, смотри на тех, у кого получается неожиданное.

СКАЖИ себе: бывает и упадок, и депрессия, и плохое настроение — это факты жизни живого человека.

59



ПЕРЕХОДИ В ПРОСТРАНСТВО X10.  
ТАМ ТЫ ПРОКАЧАЕШЬ  
СВОЮ ДЕЙСТВЕННОСТЬ







## ТРЕК 2. НАСТРОЙКА УСТОЙЧИВОСТИ



## НАЛАДЬ СВОЮ ЖИЗНЬ

62

Мне всегда было интересно: чем люди, которым нравится, что с ними происходит, отличаются от тех, что живут жизнь, которой не рады? Несмотря на то что все люди разные и у каждого есть привычки и особенности, за 30 лет в бизнесе я вывел для себя важную мысль: наши представления — фундамент и успеха, и удовольствия.

За день в твоей голове мелькает более семидесяти тысяч мыслей, которые формируют твою личность. И моя идея проста: если я могу обнаружить, какие убеждения и ценности контролируют меня, я в буквальном смысле могу настроить свою жизнь так, как захочу, катализируя желанное представление о себе и своих возможностях.

Некоторые вещи, о которых я легко говорю в этой книге, дались мне не сразу. Но как только я осознал то, что меня останавливало, я начал жить жизнь, которая мне нравится. Да нет — **ОЧЕНЬ** нравится! Я кайфую!

Чтобы тебе было проще разобраться, приведу признаки того положения дел, которое стоит изменить. Если ты увидишь, что они есть в твоей жизни, тебе точно пора разобраться, какие твои представления к этому положению привели.



Вот они:

1. День сурка. Все дни твоей жизни похожи друг на друга как братья-близнецы, и ты даже не думаешь, что завтра может отличаться от сегодня, и уж тем более быть лучше.
2. Жизнь в долг. Денег постоянно не хватает, и тебе без конца приходится их занимать. Ты берешь один кредит, другой, потом третьим кредитом закрываешь первый. Очень опасная ситуация.
3. Все держится на твоей крови и костях. Ты взвалил на себя непосильную ношу и задыхаешься под ней. Стресс накрывает. И ты чувствуешь, что в любой момент можешь сломаться.
4. Нехватка сил. Ты чувствуешь себя загнанным в угол. Ты устаешь, но даже в свободное время никак не можешь отдохнуть. Напряжение скручивает тело.

Такая простая диагностика покажет тебе, что твою жизнь пора развернуть в другую сторону. В повседневной рутине тебе об этом думать некогда. Вот здесь и таится главная опасность: рутина может затянуть, и ты даже не заметишь, как будешь постоянно сам себя обесточивать.

Рассуждая, как прийти к жизни, которая понравится, люди высказывают разные мысли: «Надо создать успешный бизнес»; «Должно повезти»; «Все решают связи»; «Рассчитываю на стартовый родительский капитал»... Нет, все не так! Это лишь перила, но не сама лестница. А лестница к налаженной жизни, к успеху — это твои состояния и представления. Я предлагаю тебе настроить свои представления, как музыкант настраивает гитару. Чтобы ладно звучало и отзывалось в тебе, формируя и твою внутреннюю устойчивость, и деятельную уверенность.



Что может быть проще, чем устойчивость? Может, поэтому мы не обращаем на нее внимание. Не замечаем, как расшатываем свою жизнь. Общаемся с людьми, которые подрывают нашу веру в себя. Входим в изнашивающие проекты или просто ездим на опостылевшую работу, которая каждый день обесценивает наши усилия.

Человеку свойственно не видеть в естественном и привычном необходимое. Относиться к важному как к данности, пока не наступает кризис. Его характерный признак — состояние тревожности, первый сигнал о потере внутренней устойчивости.

Открою еще два секрета. Первый: ощущение уверенности, внутренней устойчивости — показатель того, что ты защищен, находишься в безопасности. Даже если случится кризис, никакое внешнее воздействие не подорвет твое ощущение безопасности, ты не впадешь в панику — просто будешь готов принять правильные решения, совершить адекватные ситуации действия.

Второй: твоя устойчивость — это твоя сцепка с реальностью. Она тебе нужна не для того, чтобы стоять. А чтобы двигаться по жизни. Чтобы действовать без оглядки, уверенно входить в новые проекты, быть мощнее, чем год назад.

Сегодня ты строишь свою устойчивость в условиях полной неопределенности и непредсказуемости под девизом: «Ни в чем нельзя разобраться до конца, потому что завтра все изменится».

Но ты можешь разобраться с признаками того, что включилась внутренняя вирусная программа, а ты не заметил, как это произошло. И если не спохватиться вовремя, можно расшатать свою жизнь до основания, лишиться важных опор.



Твое поведение, скорее всего, выглядит так:

1. Ты постоянно колеблешься, перескакиваешь с одного на другое, ничего не доводя до конца, мечешься между хорошим и лучшим.
2. Загоняешь чувство беспокойства внутрь, пытаешься его заглушить всеми средствами.
3. Ты легко раздражаешься и получаешь неожиданные удары с разных сторон.
4. Тебе трудно, ты регулярно проваливаешься в попытках наладить отношения или дела.
5. Стоит случиться чему-то неожиданному, как ты сразу готов поменять свои планы. И так может продолжаться бесконечно.

Если тебе надоело мучиться вопросом «Что со мной не так?», тебе нужна чисто твоя устойчивость. Так ты будешь видеть свои внутренние опоры и сможешь контролировать их состояние.

Твои внутренние опоры — это:

1. фокус внимания;
2. комбинация убеждений;
3. яркий опыт;
4. состояния, в которых принимаешь решения;
5. состояние семьи и дома;
6. твоя целостность;
7. стратегии постановки целей;
8. отношение к неожиданным событиям;
9. знание своей нормы усилий.

То, во что ты веришь, определяет, как ты действуешь, к чему стремишься и как живешь.

Настоящий мастер знает, что действия, ведущие к успеху и к провалу, отличаются минимально. В обоих случаях ты прикладываешь примерно одинаковые усилия. Но в первом случае ты используешь принципы жизни себе во благо, а во втором не знаешь их или самонадеянно пытаешься игнорировать. Чтобы продолжить осваивать принципы жизни, предлагаю тебе пройти ТРЕК УСТОЙЧИВОСТИ, где на каждом пит-стопе ты увидишь, как усиливается или разрушается одна из девяти опор внутренней устойчивости.



## 2.1. УПРАВЛЯЙ ФОКУСОМ ВНИМАНИЯ

Хотел бы ты жить в мире без препятствий? В мире, где тебя не накрывает тревожность, что бы ни происходило? Уметь совершать выгодные шаги без потерь? Отслеживать все возможности и челленджи, которые ведут к выигрышу? Думаю, да. Для этого есть путь и инструменты.

*Нам намного проще и привычнее сосредотачиваться на том, что плохо и чего мы хотим избежать.*

*«Когда ты чем-то обделен — это нормально. Ресурсов на всех не хватит».*

66

Мы все любим общаться, но часто делаем это на автопилоте, не видя последствий наших разговоров для самих себя. А нас слушает не только собеседник — слушает собственный мозг. Например, начиная рассказывать какую-то историю о себе, забываешь сориентироваться: ты — жертва обстоятельств, пострадавший, потерпевший или ты — победитель, удачливый и созидающий. Раз начав, уже не можешь перестроиться по ходу разговора и развернуться в другую сторону.

Ты не замечаешь, как своими собственными словами формируешь себе мрачное или радостное настроение. В эмоциональном режиме «Обделен» естественно воспринимать, что что-то всегда не так, чего-то не хватает, не получается, не выходит. «А кто сказал, что должно быть легко?» С такими представлениями мы только расшатываем друг друга, хотя вслух утверждаем, что объединяемся на почве безопасности.

Человек ощущает безопасность, когда чувствует себя спокойно и уверенно. А режим «Обделен» выгоден тем, что ты получаешь помощь, сочувствие или поддержку от кого-то, кто, скорее всего, тоже «Обделен». Естественная реакция человека, сфокусированного на том, чего у него нет, — пугаться, тревожиться, досадовать. Естественная реакция человека, сконцентрированного на том, что у него есть, — применять имеющиеся ресурсы для деловой экспансии и расширения зоны устойчивости. Две разных жизни. В первой легко прогнозируется подрыв собственной устойчивости. Во второй — укрепление.

У каждого из нас есть два списка, конкретизирующих режимы «чем наделен» и «чем обделен». Списки работают, как заставки экрана: если перед глазами появляется список, чем ты обделен, то список, чем ты наделен, прячется. И наоборот.



Вопрос не в том, насколько это применимо к тебе. Уверен, что в полной мере! Вопрос в том, на каких представлениях ты концентрируешься прямо сейчас, когда читаешь эти строки?

Режимы «Наделен» и «Обделен» — это векторы, по которым ты направляешь свое умозрение. Покажу на примере. Однажды я спросил своего сына, чем он обделен, и он перечислил много чего. Вспомнил, например, что ему физика не дается. Но когда я его спросил, чем он наделен, он сказал: «Пап, ничем». Я удивился: «В смысле? Не может быть!» Он повторил: «Ничем». Я говорю: «Подожди, Вань. Когда ты садишься играть в компьютерную игру, ты точно знаешь, что в этот момент для тебя главное — игрушка, тебя не оторвать от монитора. Ко всему остальному ты наделен полным пофигизмом. Это обалденное свойство! Я хочу у тебя научиться».

67

Он отвечает: «Не особо представляю, что в этом классного, но, если ты хочешь научиться, видимо, я этим действительно наделен». Я продолжаю: «Еще ты наделен, как мне кажется, избирательностью, потому что четко знаешь, что играть будешь, а на спорт не пойдешь». Он опять соглашается: «Наверное, да».

Я говорю: «Смотри, есть уже две вещи, которыми ты наделен». Он встал, плечи расправил, прямо летит. А обычно сутулится. Через три месяца узнаю, что у него по физике начало что-то получаться.

Список «Наделен» — это кнопка расширения. Словно «секретка» в машине: нажал ее — машина может ехать, не нажал — не поедет, как бы ни пытался. Есть и вторая кнопка, вторая «секретка» — из списка «Обделен». Нажимаешь ее — колеса отваливаются, в бензобак впрыскивается реагент, топливо затвердевает: все, машина больше никуда не едет.

Список «Наделен» запускает работу всех наших систем в штатном режиме внутренней устойчивости. А список, чем мы обделены, чего нам еще не хватает, — это кнопка расшатывания. Но! Недаром у машины есть обе кнопки!..

Никто из нас не застрахован, что в какой-то ситуации в голове не начнет подгружаться список «Обделен» — так бывает даже с самыми сильны-





ми и умными людьми. Дело не в том, чтобы использовать только кнопку «Наделен». Кнопки—это инструмент, его можно и нужно настраивать.

У списка «Обделен» есть одна замечательная особенность. В него обычно попадает не только то, чем я обделен по факту, но и то, что сейчас представляется важным, нехватка чего огорчает, беспокоит или пугает. Поэтому список «Обделен» можно использовать и для настройки своего благоприятного будущего!

Есть еще один невероятно эффективный прием—находить людей со списком «Наделен», сильно отличающимся от твоего, и выстраивать с ними взаимодополняющее партнерство. Это требует осознанной работы со своим «негативным» списком, которая страхует от рефлекторного погружения в жалость к себе или тотальный пессимизм. Посмотри на себя внимательно, напиши свои списки и—за работу!

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Стоит запустить в себе программу жертвы и страдальца, как удлиняется список «Обделен»: этого ты не можешь, то у тебя не получается, и всего не хватает. Ты фокусируешься на негативных представлениях о жизни и людях, чем каждый день расшатываешь свою жизнь.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты удерживаешь фокус внимания на списке «Наделен». Используешь все ресурсы, таланты, возможности. Растешь, формируя взаимодополняющие партнерства. Пропускаешь через себя то будущее, в котором у тебя прямо сейчас самый перспективный возраст, самое интересное впереди, самые мощные проекты в запуске. Так ты каждый день формируешь долгосрочную устойчивость своей жизни.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Твое будущее зависит от того, на чем ты концентрируешься.**

**На том, что у тебя есть, или на том, чего у тебя нет.**

**Когда ты сфокусирован на том, что имеешь, ты думаешь,  
как это использовать и приумножить.**

**Ты повышаешь свою устойчивость.**

**Когда фокус внимания на том, чего нет,—ты расшатываешь  
себя и свою жизнь.**



69

## Установки Грандмастера

- Контролируй, на чем ты сфокусирован прямо сейчас. Формируй представления о себе и жизни в режиме «Наделен».
- Встречая другого человека, интересуйся, чем он наделен. Это удваивает в моменте то, что есть у тебя и у него.
- Находи людей с сильно отличающимся от твоего списком «Наделен» — выстраивай с ними взаимодополняющие партнерства.
- Контролируй список «Обделен», запускающий расшатывание. Ты не застрахован от того, что в какой-то ситуации он не начнет подгружаться.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
НОВОЕ В ДРУГОМ,  
SECRET X10



## 2.2. ОБНОВЛЯЙ КОМБИНАЦИЮ УБЕЖДЕНИЙ

70

Как ты думаешь, почему люди отказываются от интересных предложений, перспективных проектов, смелых решений? Да, конечно, из-за того, что наш мозг ленив и инертен. А еще люди отказываются от перспектив, потому что в их головах существует представление, что «все новое—это рискованно», «ничего хорошего не произойдет», «сделал все, что мог». А потом проходит время и они впадают в разочарование, так как понимают, что упустили важный шанс. С тобой так бывало? Понимаешь почему?

*Нас учили отстаивать свои убеждения и следовать им до конца жизни. «Принципам изменять нельзя—это сродни предательству».*

Вцепившись в одно общепринятое некогда убеждение или комбинацию убеждений, ты не обеспечишь стабильность жизни. Хотя именно выученное, усвоенное когда-то во многом и определяет то, как ты смотришь на мир сегодня. Но мир постоянно и очень быстро меняется, поэтому убеждения нужно регулярно пересматривать, пересобирая их в актуальную комбинацию. Тем более что любое представление или верование может быть случайно подхваченным, воспринятым как истина, а несет оно тебе пользу или вред—ты даже сейчас не осознаешь.

Существует корневое убеждение, которое влияет на систему жизнеустойчивости человека или бизнеса. Когда его обнаруживаешь, можешь, просто изменив это убеждение, решить задачу развития себя или бизнеса на другом уровне.

Например, «ТехноНИКОЛЬ» родилась как монопродуктовая компания. Это и было нашим убеждением. И главный вопрос был—как обеспечить прибыльность монопродуктовой компании. Пока мы с Сергеем Колесниковым развивали бизнес в этом направлении, ситуация изменилась.

Начало 2000-х, мы настроили современных заводов по всей стране. А рентабельность производства и продажи кровельных материалов падает. Построили график, следим: каждый месяц падение. Продолжили график и точно увидели дату, когда мы «умрем». Чего только не пробовали—ничего не помогает, никакие оптимизации и повышение эффективности. Говорили с клиентами—отказ: ваша кровля в нашей смете составляет 0,001%. Не интересно. Ни-че-го.



Решили—будем сражаться до последнего! И даже если наши дни сочтены, погибнем последними. Конкуренты демпингуют, но мы их одолевем. Хотя и решили биться насмерть, но «умирать» же не хочется. И вот в какой-то момент говорю Сергею: «Может, все-таки не будем умирать? Может, все-таки посмотрим, какие варианты еще есть?» Стали искать.

Наш ум устроен так, что в первую очередь мы ищем подтверждение собственным убеждениям и даже не задаем себе вопросов из другого поля. Как выяснилось, мы всегда слушали людей со сходными убеждениями. Либо воспринимали лишь те аргументы, которые вписывались в нашу картину мира. Конкуренты, поставщики, клиенты, консультанты— всех, с кем мы разговаривали, подгоняли под свой шаблон.

Адекватный рыночной ситуации ответ был такой: монопродуктовую компанию ни развивать, ни спасти нельзя. Актуальный для устойчивости нашего бизнеса вопрос звучал так: как вести успешный бизнес в изменившихся обстоятельствах? Стоило нам задать его себе, как сразу нашли ответ: стать не поставщиком продукта (кровли), но поставщиком решений—это и создаст процветающий бизнес.

Как только мы поменяли корневое убеждение—«основа успеха в бизнесе = монопродуктовая компания»,—смогли продолжить бизнес. Мы пришли к клиентам, стали предлагать не продукт, а «кровельный пирог» и комплексные решения—и они сразу ответили: «О! Это интересно!»

Как только мы изменили свое представление, так сразу нашли решение. Буквально за углом. В течение пары дней. У тех же людей, с которыми раньше разговаривали. Оказывается, они нам и это уже говорили, но мы не слышали...



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда живешь по убеждениям, которые в своей сути расходятся с актуальностью жизни, ты тратишь энергию, чтобы их отстаивать. Живешь в фоновом стрессе, не обращая на это внимания, и не понимаешь, почему так трудно идет дело, разваливаются отношения, возникает озлобленность.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты готов добавить к своему представлению еще мнение, еще ракурс. Ты не обязан соглашаться со всеми, но принимаешь их суждения к сведению. Ты не застреваешь в своем информационном пузыре и ищешь людей с мнением, отличным от твоего, чтобы выбрать для себя наилучшую перспективу.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Достаточно допустить, что твои текущие убеждения неверны, — и все, сразу успех.**



73

### Установки Грандмастера

- Проводи ревизию давних убеждений — они могут устареть.
- Допускай, что комбинация твоих представлений может быть неверна и не подходит к текущему моменту. Меняй ее.
- Не изолируйся от окружающих людей и их мнений за стеной устоявшихся убеждений. Сотрудничество с непохожими — огромный ресурс.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ЧИСТОУМ,  
SECRET X10



## 2.3. ИСПОЛЬЗУЙ ЯРКИЙ ОПЫТ

74

Представь, ты тронулся в путь. Перед тобой нехоженная дорога. Много неизвестного и неожиданного ожидает тебя за каждым поворотом. Но ты хочешь не терять уверенность в том, что у тебя получится и ты дойдешь до конца. Что проще всего сделать, чтобы это стало реальностью? Просчитать все риски? Набить огромный рюкзак, в котором будет запас инструментов и лекарств на любой случай? Нет, есть другой способ поддержать свой выбор, усилить свою устойчивость и решимость.

*С детства нас учат опираться на мысли и принижать важность чувств и эмоций.*

*«Главное для достижений — отключить эмоции и хорошенько подумать».*

Когда ты живешь так, будто все начинаешь сначала и в прошлом ничего особенного не было — по принципу «проехали!», — потому что боишься сильных переживаний из-за былых сложностей, ты лишаешь себя опоры.

Следы прожитых сложных или радостных ситуаций дают сигнал — смог, сделал, жизнь удалась. И еще раз смогу. Безопасность заключается в этом. Сильный негативный опыт — тоже опора, оттуда можно черпать энергию. Помнишь и саму ситуацию, и как вырвался из нее, и оба воспоминания — строительные блоки внутренней устойчивости.

Что ты получаешь, делая незначимым свой эмоциональный опыт? Ничего. Ты обнуляешь свое прошлое. Тебе кажется, что это выгодно — не помнить острых моментов: и ярких, и сложных. Находишь подтверждение: психологи призывают жить «здесь и сейчас», зачем вспоминать? Но когда есть на что опереться, ты спокоен, чувствуешь: жизнь под контролем.

Что обычно мы делаем с тем, что с нами произошло? Не используем этот опыт! Но попробуй проживать яркие моменты еще раз. Фиксируй даже небольшие успехи: фотографируй, записывай, потом показывай. Это твой эмоциональный капитал.

Зафиксированные положительные моменты питают. Когда плохо, когда накатывают депрессия, страхи, горечь поражения, они помогут не сорваться. Помогут плавно, без потерь преодолеть период трудностей, дожить до белой полосы.



Фиксация состояния превращает яркий момент в актив. Его можно укреплять и множить, превращая в инструмент, чтобы пользоваться и делиться. Любой яркий момент для этого годится. Успех, неудача, горечь, радость — все идет в топку твоего успеха. Это — энергия, топливо.

Меня всегда восхищало, как простейшие манипуляции превращают груды песка и глины в кирпичи. Представь, приходишь в карьер, там склизкая коричневая глина. Нехитрым способом из нее можно получить строительный блок — кирпич. Стоит его обжечь в печи — получается частица будущего дома.

Любые яркие моменты — это глина. Мы постоянно месим эту глину. Но можно не только месить — из этой глины можно делать кирпичи, а из них строить здание своей устойчивости. Самые крепкие строительные блоки получаются из ошибок. Я очень люблю свои большие ошибки — они дают мне крупные, прочные строительные блоки, из которых легко и быстро строить. Используя их, я могу быстрее расширять пространство своей безопасности — все, что я уже пробовал, меня защищает.





### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты игнорируешь, не ценишь свой эмоциональный опыт, заталкиваешь под кровать, чтобы не вспоминать, — ты начинаешь жить чужими яркими образами. Вычитаешь себя из картины общего процветания. На празднике жизни чувствуешь себя чужим.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты внимателен к своему опыту, ты его ценишь, создаешь из него артефакты, используешь их как инструмент для поднятия энергии. Помнишь: если что-то случится, ты можешь опереться на свой эмоциональный опыт. На убежденность, что справишься, что у тебя всегда есть дополнительный ресурс энергии.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**У тебя под рукой есть топливо для движения —  
яркие события твоей жизни.**

**Ты можешь прожить их в моменте.**

**А можешь создавать на их основе строительные блоки уверенности  
для будущих больших дел.**



77

## Установки Грандмастера

- Помни: то, что ты чувствуешь и проживаешь, — твой актив. Создавай, накапливай, опирайся на «строительные блоки» твоего сильного опыта.
- Используй свои соцсети как архив-накопитель положительных переживаний.
- Не бойся любой эмоциональной раскачки — она дает строительный материал. Ошибки и негативный опыт — прекрасный строительный материал для твоей устойчивости.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ТАНЕЦ С ЖИЗНЬЮ,  
SECRET X10



## 2.4. СОЗДАВАЙ ТЕРРИТОРИЮ ПОДДЕРЖКИ

Сколько раз, начиная что-то, ты нуждался в поддержке? Ни разу? Не правда. Сколько бы у нас ни было сил, мы нуждаемся в поддержке, в союзниках, в том, чтобы на кого-то опереться. А может, даже и куда-то спрятаться, если станет страшно. И как часто мы думаем о доме, о близких? На самом деле—редко. Но именно близкие—главные союзники в движении к успеху, именно дом — самое желанное убежище, где нас принимают такими, какие мы есть.

78

*Мы привыкли сосредотачиваться на работе, карьере, будущих достижениях и обращаем мало внимания на близких и их интересы. Это мы называем «взрослой жизнью».*

*«Успех = концентрация на карьере. Дом, семья—вторичны».*

Нас всех периодически выбивает из колеи. Ты ищешь опору, ощущение защищенности, надежный тыл. Но именно из-за стремления к защищенности часто усиливаешь свою активность во внешнем мире. Берешь больше задач, проектов, вкладываешь все время и все силы в карьеру. Перестаешь обращать внимание и уделять время дому и близким. Думаешь, что, дав денег, решишь все проблемы, и начинаешь относиться к задачам, связанным с семьей и домом, как к лишней нагрузке, которую надо на кого-то свалить.

Внешне все выглядит привлекательным, в календаре ты переводишь дом и семью в разряд дел пониженной важности. Атмосфера вокруг меняется, и твое пренебрежение невидимо расшатывает жизнь. Обнаружишь ты это, когда уже мало что можно изменить.



Дом должен быть комфортным для семьи, для родных. Для них он такое же убежище, как для тебя. Это база, на которую каждый из нас постоянно возвращается. Это место, где каждый заряжается энергией: спит, ест, общается, находит поддержку и тепло. Это быт, повседневное проживание, рутина, обыденность. На 90% это и есть наша жизнь. Ее основа — семья.

Держи свой дом в порядке. Уделяй максимально возможное внимание своим близким. Это настолько очевидно, что вроде нет смысла специально об этом говорить. Однако я по опыту знаю, что даже самые простые и очевидные вещи стоит повторять. Это такая внутренняя ревизия своей устойчивости. Когда ты что-то воспринимаешь как данность, ты меньше вкладываешь в это времени, усилий и ресурсов.

Для меня это непростая тема. Когда умер мой отец, я лишь через три дня понял, что на самом деле случилось, чего теперь я буду лишен. Понял, как много не успел обсудить с отцом, как часто и бессмысленно мы спорили о разных пустяках, бодались, занимались ерундой.

Ты очень многое считаешь само собой разумеющимся. Это нормально. Но это не так. Потерю близких невозможно восполнить и, к огромному сожалению, ее невозможно избежать. Каждая такая потеря ослабляет тебя, даже если ты этого не замечаешь. Важно все делать вовремя.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты руководишься устаревшими представлениями о том, что дом — это просто быт, рутина, не заслуживающая особого внимания. В результате ты тратишь время, ставишь опоры, заводишь ритуалы и традиции не в семье и доме, а во внешнем мире, на работе. И привыкаешь недооценивать близкие отношения, простую заботу тех, кому ты дорог. И оказываешься без поддержки, как правило, в тот момент, когда без нее не обойтись.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Близкие люди—это большой Дом, твой щит. Лучше, если он будет в порядке и наполнен любовью. Важно не формальное наличие семьи и дома, но атмосфера и отношения. Ощущение убежища, которое не разрушится, прикроет, где примут в любом состоянии, становится опорой для долгосрочного успеха. Дает внутреннюю сбалансированность и устойчивость.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Твой дом—это твоя основа, база, где ты восстанавливаешь силы.**

**Ухаживай за своим домом и близкими людьми  
со всей серьезностью и вниманием.**



81

### Установки Грандмастера

- Помни: дом = твое убежище = долгосрочный фундамент успеха.
- Будь внимателен к близким людям: каждая невосполнимая потеря ослабляет тебя, даже если ты этого не замечаешь.
- Заботься об атмосфере в доме, не о вещах.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ПОЙ СО МНОЙ,  
SECRET X10



## 2.5. НЕ ДЕЛИ СВОЮ ЖИЗНЬ

Ты когда-нибудь задумывался, что то, что расшатывает нашу жизнь, невидимо и находится глубоко внутри нас? И пока ты не победишь на этом невидимом фронте, тебя все время будет крутить в водовороте эмоций, ты будешь забивать свой ум поисками главного в жизни и проваливаться в том, что посчитал второстепенным.

*Мы приучены с детства выбирать между важным и важным, фокусироваться только на одной части жизни.*

*«Хочешь большого успеха—выставь приоритеты: выбери между работой и семьей». «За двумя зайцами погонишься — ни одного не поймаешь».*

Что ты получаешь, расшатывая себя? Только оправдание, почему не уделяешь внимание всем сторонам жизни. И возможность сослаться на стресс как на источник всех проблем.

Что главное? Что можно отложить на потом? Какая встреча важна? От какой можно отказаться? На что тратить время в первую очередь, на что — во вторую?

В поисках самого главного ты начинаешь противопоставлять одно другому, одну ценность другой. В противопоставлении всегда так получается: достигая одного, ты резко проваливаешься в другом.

Ты привыкаешь постоянно перепроверять себя — и в результате сливаешь энергию, не доверяешь своим ощущениям. Каждые пять-семь лет на меня накатывал страх: «Правильно ли я живу?!» Жена, дети, работа, командировки, какие-то активности... Как распланировать неделю, месяц?.. Отправиться в задуманную еще полгода назад поездку — или все-таки в экстренную командировку, без которой никак?.. Накопилось, захлестнуло. В такие моменты я начинал разрываться, раздувать проблемы, меня накрывал страх бессилия. Дикий стресс! И я никак не мог от него избавиться...



Через десятки тысяч повторов, дней, ошибок, разговоров, книг и обсуждений я пришел к тому, что противопоставление, поиск самого главного—это именно то, что всегда (всегда!) запускает процесс, в котором я испытываю страх бессилия.

Накатывает чувство опустошения и одиночества — перед всем миром. И страх. Далее следует приговор самому себе. Самая жесткая спецоперация против себя — это безапелляционный приговор самому себе в моменте под соусом страха бессилия.

В итоге, чтобы не делить жизнь, я сформулировал для себя технику добавления. Я не противопоставляю, не выбираю, не вычленяю, не отказываюсь от одного ради другого. Я добавляю. В том числе стресс.

Если я испытываю стресс, значит, у меня есть какие-то разногласия с миром, может быть даже противоречия. Противоречия—это доказательство жизни. А противопоставления—попытка ума навести порядок там, где нет линейной логики. Но я не загоняю себя в попытке решить все противоречия—я с ними живу. Для меня вопрос приоритетов, поиска баланса сегодня вообще перестал быть значимым.





### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Чтобы расшатать жизнь, достаточно регулярно задавать себе вопросы: «Правильно ли я живу? Что главное?» И если тебе не удалось «правильно» выбрать, на тебя накатывают одиночество и страх бессилия. Противопоставления ведут к непрекращающемуся стрессу.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Актуальный фокус внимания стоит на полной картине твоей жизни. Ты ни от чего в своей жизни не отказываешься, берешь целиком. Включаешь даже стресс в ее естественное течение. Перестаешь чего-либо пугаться и о чем-то тревожиться, крутить лишние мысли в голове, пытаться расставить везде приоритеты и решить все проблемы. Противоречия — элемент и доказательство жизни.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Жизнь неделима.**

**Не ищи баланс между семьей, работой и общественной деятельностью.**

**Поиск баланса — неправильно поставленная задача.**

**Никаких отдельных блоков нет. Жизнь едина и неделима. Целостна.**



85

## Установки Грандмастера

- Перестань жить по законам противопоставления — это изматывает.
- Не вычленяй, не дели — добавляй. Жизнь неделима.
- Стресс? Держись в рабочем окне стресса и не тревожься по этому поводу.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ЧУВСТВА ВАЖНЫ,  
SECRET X10



## 2.6. ВЫБИРАЙ СОСТОЯНИЯ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Представь: не обратив внимание на резкое похолодание, ты выезжаешь в город на летней резине. Гололед, колеса скользят. По покрытому ледяной коркой асфальту машину ведет юзом. Контролировать ее движение ты не можешь. Проблема?

В каком состоянии ты был, когда принял решение выезжать? Не обратил внимания на погоду? Или на себя?

*Обычно мы даже не подозреваем, какое влияние на результат имеет состояние, в котором ты принимаешь решение.*

*«Если результат не устраивает—тебе просто нужно придумать другое решение».*

Скорее всего, ты принадлежишь к большинству людей, которые не видят связи между своим внутренним состоянием и качеством принятых решений. Как следствие, если ты недоволен полученными результатами, то склонен винить в этом кого угодно, только не себя. А казалось, что главное—быстро все обмозговать, решить и сделать. Если не получилось, оперативно сгенерить другое решение—это же норма. Такая решительность, по идее, обеспечивает безопасность. Но все не так.

Когда принимаешь решения из ресурсного состояния, а не потому, что кто-то стоит за спиной или что-то висит над головой, не из страха, что шанс пролетит мимо, что возможность уйдет,—ты предохраняешь себя от ненужных потерь.

Привыкая опираться только на линейную логику, ты отключаешься от тела, от эмоций. Вырабатываешь привычку жить головой и принимать все решения из состояния деловитого думания, совершенно потеряв чувство актуальности. В результате твои решения становятся шаблонными, нагруженными чьими-то ожиданиями и диагнозами.

Много что я смог изменить, когда осознал, что сила и актуальность моих решений зависят от состояния, в котором я их принимаю. Я очень уважаю различные школы и техники, много чего пробовал через прием добавления.



Однажды у меня был сложный период в режиме монотонных нагрузок, нужно было быть в тонусе. Сложности навалились со всех сторон. Дома назревало «семе́трянсене», мы с Катей много спорили. И в бизнесе тоже не ладилось.

Я догадывался, что есть продуктивные варианты поведения, которые неразличимы в рамках привычного подхода. И я решил пойти по альтернативному маршруту. Однако сила моих привычек раз за разом возвращала меня к повторению пройденного. И тогда тренер сказал мне: «Игорь, воздействуй на дух через тело. Чтобы сформировать новые привычки, нужны новые действия».

Простой пример: решил я повесить полку. Прикинул на глазок, где гвозди вбивать,—вроде ровно. Прибил, повесил—висит криво. Переделываю. Снова криво! Что делать, понятно: есть такой специальный прибор—уровень. Его надо использовать.

Тело—как тот самый уровень: настраивает ум и дух на правильный лад. А правильное состояние дает правильное решение.

Когда я сам себе не нравлюсь—я не в тонусе, раздражен, сомневаюсь,—я точно знаю: что бы я ни сделал в этом состоянии, результат мне не понравится.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда перестаешь обращать внимание на свое состояние, игнорируешь его как малозначимую вещь — подрываешь внутреннюю устойчивость. Ты принимаешь решения, опираясь на деловитое думание минус чувства, минус ощущения. Последствия таких решений расшатывают твою жизнь.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Когда ты внимателен к своему состоянию, любишь настраивать ум и дух на здоровый лад, ты готов к принятию актуального решения. Хочешь, чтобы твоя жизнь была устойчивой, — снимай давление, убирай искажения, вызванные нересурсным состоянием.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Человек в неправильном состоянии  
не может принять правильное решение.  
Сначала настрой свое состояние—потом решай.**



89

### Установки Грандмастера

- У каждого свое ресурсное состояние—важно его знать.
- Перед принятием решения проверяй и настраивай ресурсное состояние.
- Для принятия эффективных решений выбирай ощущение актуальности жизни, а не деловитое думание.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
НА УЛИЦЕ ДОЖДЬ,  
SECRET X10



## 2.7. СТАВЬ ЦЕЛЬ ЗА ЦЕЛЮ

Ты почти собрал все опоры своей внутренней устойчивости. Готов пробовать жить по новому сценарию. Готов практиковать новые представления. Но ты все еще можешь впасть в тревожность и вернуться в старую колею, если не поменяешь свои представления относительно целей и не овладеешь умением ставить цель за целью.

90

*Мы никогда не изучали в школе тему «как и когда ставить цели», так же как и другие вопросы личной устойчивости. Помню, сколько слушателей моего курса «Предприми себя» сбивались, отвечая на вопрос—твоя ли это цель и что будет потом?*

*«Сначала достигни одной цели, потом ставь следующую и двигайся к ней».*

Любишь квесты? Я недавно понял, что мне в них нравится: это упрощенная модель жизни. Двигаешься, напрягаешься, решаешь задачи, надо что-то искать, проходить испытания, и пока не пройдешь один отрезок, не узнаешь про другой. Есть понятная цель—пройти квест до конца. И, что важно, есть ограничения по времени. Все просто и наглядно.

А в жизни цель, ради которой выкладываешься по полной, никак не гарантирует достойную жизнь после своего достижения. Фокусируясь только на одной цели, к которой у тебя привязан конкретный результат, ты расшатываешь свою жизнь: если есть отклонение от планируемого результата—все, проиграл.

Нет ни одной цели, достигнув которой, ты наладишь свою жизнь раз и навсегда. Как только достигнешь цели, ты почувствуешь себя неуверенно, неуверенно, шатко, начнешь тревожиться и суетиться, пока не поставишь следующую. Для устойчивости нужна перспектива. Но у тебя наверняка есть представление, что в эпоху неопределенности строить планы глупо. Из-за опасения насмешек ты внушаешь себе, что устойчивость в текущих условиях может дать постановка только близких целей с привлечением исключительно располагаемых ресурсов. Это не позволяет замахиваться на перспективу. Так ты теряешь контроль над своими замыслами и будущим.



Опасность в том, что пока цель есть, ты чувствуешь, что жизнь под контролем, но как только она достигнута—ты в растерянности. Самое результативное—играть вдолгую. Но это же и самое рискованное. Когда два десятка лет строишь промышленную компанию, а потом тебе надо пересобрать свою жизнь, найти новые цели, испытываешь гигантский стресс. Я знаю, о чем говорю.

Стресс достижения случается и с теми, кто ставит краткосрочные цели, и с теми, кто ставит долгосрочные. Поставил краткосрочную цель, раскопчегарился, достиг—кайф. Но что дальше? «Стайеру» еще сложнее: он достиг цели, но привык к напряжению на дистанции и уже не понимает, что может быть по-другому.

Работающее решение—достроить цепочку целей. Но не механически, а структурно. Придумал себе цель—и пошел. Где-то в середине пути, когда самый драйв и все прет, иницируй еще одну цель. Это может быть все что угодно: семья и дети, увлечение, бизнес, общественная работа. Дополнительная цель как центрирующий фактор—твоя подушка безопасности.

Об этом надо думать заранее. Когда наступают сложные времена, каждый человек впадает в панику—мозг так устроен. Что значит: мы разогнались, бежим—и вдруг резко что-то меняется?! Первое, что начинается,—сомнения: наверное, я что-то не понимаю, надо продолжить движение. Но продолжить с такой же скоростью?..

Это опасное состояние. Его легко пропустить. У меня было такое пару раз. После этого я начал изучать такие состояния и сформулировал для себя правило.





### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Если живешь по шаблонным представлениям «лучше синица в руках», когда главное — показать результат, который другие могут оценить, ты расшатываешь себя. Ты берешь промежуточный рубеж, но не смотришь, куда направляешь свою энергию. И по достижении одной цели происходит остановка и наступает пауза. Ты теряешь ориентацию и устойчивость.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты смотришь в перспективу, ставишь цель за целью, удлиняя свой план, ты прокладываешь дорогу в свое лучшее будущее. Живешь вдолгую, знаешь, что дальше делать. Ты не допустишь растраты энергии в периоды дезориентации между целями.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Иметь большую долгосрочную цель—выгодно.**

**Выгоднее этого только иметь несколько больших долгосрочных целей, целую систему целей, которая задает и структурирует перспективу.**



93

## Установки Грандмастера

- Удлиняй горизонт целей, ставь цель за целью, включая перспективу.
- Создавай слоеный пирог целей—это обеспечит тебе и близким безопасную жизнь.
- Направляй энергию на устойчивость, не тяни до последнего, формируй дополнительную цель заранее.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
НОВЫЙ ДЕНЬ,  
SECRET X10



## 2.8. БУДЬ ГОТОВ К НЕОЖИДАННОМУ

94

Нашему мозгу интересно ездить по накатанной дороге, по проложенным рельсам, а нам свойственно верить в то, что если вчера ничего плохого не случилось, то и завтра ничего плохого не случится. Что по большей части так и есть. Но вот происходит форс-мажор, непредсказуемая катастрофа, и ты просто парализован, не знаешь, что делать. Особенно если ты заблаговременно не отработывал ничего нового, рассчитывая все решить тем способом, который приносил тебе когда-то удачу. Таких историй тысячи, особенно в предпринимательской деятельности. Мастер, владеющий внутренней устойчивостью, действует иначе.

*Нам нравится думать, что все будет хорошо, мы боимся накликать беду и не паримся о возможных кризисах.*

*«Будущее похоже на настоящее, вкладываться в подготовку к неожиданному бессмысленно. Все будет хорошо».*

Это нормально, что тебе не хочется думать о неприятном и сталкиваться с ним даже мысленно. Сегодня ты пытаешься обеспечить себе эмоциональный комфорт, избегая тревог и волнений. Но в итоге запускаешь дела, чего-то не делаешь загодя.

Ты не предвидишь, каким образом возможное отрицательное событие может подорвать тебя и насколько сильно. Ты не думаешь, что ты, как любой другой человек, можешь впасть в состояние паники, ощутить беспомощность, бессилие и потерять возможность хоть как-то наладить свою жизнь. Ты не держишь в фокусе внимания возможные негативные варианты—смеешься над опасениями других, называя их паникерами и перестраховщиками. У тебя есть представление, что думать о плохом—это «накликать на себя беду», зря волноваться. А считать, что «все будет хорошо» или «все, что ни случается, к лучшему»,—прямо основа основ безопасности. Так ты расшатываешь свою внутреннюю устойчивость, но прикрываешь это позитивным настроем, который слетит моментально, как только произойдет что-то неожиданное.

Ты предпочитаешь видеть только выгодные варианты развития событий, недооценивать риски и возможные потери, игнорировать сигналы беспокойства. Легкий налет пофигизма переходит в убеждение: раз нельзя конкретно предсказать катастрофы или бедствия, потери и удары, то не надо и вкладываться в подготовку к ним. Расшатывание жизни случается из-за однобокой картины вероятного будущего.



Хочешь пример? Люди много изучают, как устанавливать отношения, как их поддерживать и так далее. Но фактически никто не исследует вопрос, как заканчивать отношения и как из них выходить безопасно. Технологично, корректно, бережливо.

Мы все знаем, к чему приводит небезопасный или небережливый выход из отношений. Люди друг друга оскорбляют, обижают, оставляют в душе глубокие раны, втягиваются в долгие тяжбы с осложнениями. Мы знаем такие случаи и в жизни, и в бизнесе, но никогда не готовимся к этому.

Был длительный период роста компании «ТехноНИКОЛЬ» — непрерывный рост с 1999-го по 2007 год. Почти десять лет. И вдруг он сменился обратным трендом. Рынок, на котором работали, сжался. Мы с Сергеем Колесниковым не придали этому значения — настолько привыкли к тому, что рынок быстро прирастал. Думали — если сейчас сжимается, то, наверное, разожмется и опять будет расти. И целых четыре месяца ничего не делали.

Но глубина кризиса была такова, что через четыре месяца рынок сжался в два раза! Продажи упали в два раза, доходы упали в два раза. Банки стали отзываться кредиты, сработали все мыслимые и немыслимые триггеры. И мы вдруг поняли, что наш корабль тонет.

Это произошло неожиданно. Мы решили, что когда выживем, то обязательно разберемся, почему так получилось. Почему мы, такие мощные, оказались в тупике. Мы ведь тренировались, лучше многих бежали! И вдруг... Почему так случилось?

Нам повезло — мы выжили. Но не забыли этого опыта. Это было настолько страшно и настолько шокирующе, что мы стали разбираться в причинах. Оказалось, мы так привыкли работать на расширяющемся рынке, что вообще не были тренированы как компания для работы на сжимающихся рынках. Наши процессы были настроены на большой и небольшой рост, но не были настроены на спад.

Десять лет тренировок! Представьте себе: вы десять лет тренировали какое-то движение — и вдруг надо делать не то движение, которое вы тренировали, а другое. Вы пробуете его сделать, но не можете. Нагруз-



ка слишком велика, координация плохая. Либо вы, делая его, срываете себе спину.

Даже если ты работаешь на восходящем тренде десять лет, ты должен давать себе тренировочные задания, тематика которых будет радикально отличаться от привычного хода вещей. Ты проводишь учебные мероприятия по работе в других условиях. Если мы не готовимся к пожару — мы просто сгорим, когда он случится.

96

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты попадаешь в когнитивное искажение: чего в прошлом не происходило, того не случится и в будущем. А когда непредсказуемое тебя накрывает, ты впадаешь в панику, теряешь способность к актуальным действиям и утрачиваешь контроль над ходом своей жизни.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Когда ты контролируешь свою жизнь, ты не игнорируешь зоны потенциальной опасности. Ты совершаешь действия, которые смогут в будущем избавить тебя от значительного ущерба. И регулярно прокачиваешь навык выходить из опасных ситуаций технологично, безопасно, бережливо.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Готовься к тому, что еще никогда не происходило в твоей жизни.  
Только так ты обеспечишь безопасность себе,  
своим близким, своему делу.  
Всему, что дорого.**



97

## Установки Грандмастера

- Перестань рассчитывать на повторение известного прошлого в будущем. Готовься к непредсказуемости и неизвестности.
- Будь готов к «пожару». Тренируй навыки реагирования.
- В направлении потенциальной непредсказуемости совершай действия заблаговременно.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
НАЗНАЧЬ,  
SECRET X10



## 2.9. ЗНАЙ СВОЮ НОРМУ УСИЛИЙ

Вот и последний пит-стоп Трека Устойчивости. Остается последняя опора. Если ты о ней забудешь, у тебя не получится жить жизнь, которая тебе понравится, — не хватит физических или моральных сил.

*Мы используем свои силы на 10%. И привыкли довольствоваться этим или перенапрягаться.*

*«Для успеха не жалея себя, вкалывай на 120% всегда. Отдохнешь когда-нибудь потом».*

98

Когда я готовился к восхождению в горы, я запомнил опорное правило — оставить силы на спуск. Ты можешь выложиться на подъеме, но спуск с вершины обычно требует еще больше сил. И если ты не рассчитал — рискуешь жизнью. Внизу не так все сурово, но если тебе кажется, что можно гнать себя вперед, доводя до истощения, в регулярном режиме, то ты забываешь — восстанавливаться придется долго. И есть риск не вернуться к исходной форме. Спортсмены знают, что такое перетренированность, музыканты — переигранность. Они опираются на это знание. А что про себя знаешь ты?

Ты не видишь и не пытаешься установить свою норму усилий, при которой будешь на максимуме своей эффективности и при этом не измотан и не перенапряжен. Ты даже не задаешься вопросом, как можно создать условия для своей максимальной эффективности.

Бывают периоды, когда ты выкладываешься на 120% и есть искушение, чувствуя себя на подъеме, пройти дальше и вложить больше. Не замечаешь, перейдя определенный предел, что теряешь вкус к делу, продолжаешь по инерции или на голой воле. В итоге полученный такой ценой результат и не радует, и никак не компенсирует затраченных сил. А казалось ведь, что принцип «поднажмем и прорвемся» — хорошее решение. Переоцениваю силы или недооцениваю, но если я не знаю свою норму, то расшатываюсь между крайностями: летаю, когда прилив сил, — падаю трупом, когда упадок.

Трудовое перенапряжение снимает ответственность за достижение цели: ты ведь так выложился, так старался — какой с тебя спрос? И в собственных глазах — ты герой, совершающий очередной подвиг. И за этот подвиг можешь что-то себе требовать. Но знание нормы усилий нельзя



получить вместе с аттестатом в школе—только на реальном опыте или если поставить себе такую цель.

Однажды мы с друзьями решили устроить восхождение на Монблан. Перед походом я прошел обследование. Выяснилось, что могу на пульсе 140—150 ударов в минуту идти десять часов. Я не понял, в чем ценность этой информации, пока не оказался в горах, где мне и пришлось идти десять часов.

Это знание про себя было единственное, что я мог предъявить своему мозгу, который говорил: «Все, Игорь. Сливайся, поворачивай назад, что ты вообще здесь делаешь?!»

У меня был один аргумент: я знал, что могу идти десять часов. То есть одна часть в моем мозге говорила «все, ты устал, никто этого не выдержит, сейчас ты умрешь», а вторая предъявляла «справку»: на таком пульсе ты можешь идти очень долго.

То, что я зашел на Монблан и вернулся, доказывает: ты можешь опереться на знание своей нормы, на доказанные факты о своих возможностях и их пределах. И это знание даст тебе устойчивость в тех ситуациях, когда тыходишь в пике перевозбуждения и перенапряжения, и в тех, когда пытаешься раньше времени слиться, отказаться от желания, мечты, цели.

Со стремлением перенапрягаться, горбатиться 24/7, выкладываться по полной и еще чуть-чуть разобратся легче. Тут должен вовремя включаться сигнал СТОП—красная линия, за которой угроза устойчивости и возможный вред здоровью.

Верхний предел нормы можно себе выставить. Но что делать с нижним? Однажды мы в «ТехноНИКОЛЬ» строили завод, и так оказалось, что сушильную камеру, которую мы должны были заказать и привезти, никто не брался сделать в срок. Мы должны были перенести на три месяца запуск завода—на три месяца контракт по поставке сдвигался. Это было рискованно, ведь рынок, на который мы выходили, могли захватить конкуренты.





Мы уже почти убедили себя, что все, ничего сделать нельзя, придется все переносить. Первый поставщик не смог, второй не смог, третий вообще такие изделия не выпускает. Но так получилось, что в этот момент я прочитал статью, в которой рассказывалось, что мы обычно используем возможности нашего организма процентов на десять. А я тогда впервые начал интересоваться этим вопросом и был уверен, что использую свои возможности на сто процентов. Мне же в статье показали комбинацию из трех пальцев и поведали, что я живу в редуцированном виде.

Я?!.

Меня это просто возмутило, разорвало на части.

Когда произошел этот казус с сушильной камерой, я подумал: «А что, если это действительно так?» На секундочку допусти это. Иногда достаточно проколоть пузырь уверенности иголкой сомнения. И я впустил в себя эти сомнения, и они прямо заполонили меня. А вдруг я действительно использую свой потенциал только на одну десятую?

Набрал телефон приемной одного белорусского производителя, полчаса беседовал с секретаршей, добился, чтобы она соединила меня с директором завода. И уже через час получил от него согласие выпустить сушильную камеру в срочном порядке! Я тогда ему целую историю рассказал про эту сушильную камеру.

Сначала я узнал, что у него все заказы расписаны на месяцы вперед и он мне никакую сушильную камеру не сделает не просто в нужные мне сроки, но вообще никогда. У него элементарно нет для меня окна, все забронировано. Тогда я ему рассказал, что произойдет, если он все-таки сделает эту камеру и подвинет всех, остановит все прочие заказы. Я ему сказал, какую роль в развитии российской экономики это сыграет. Рас-



сказал, какое место в белорусско-российских отношениях эта сушильная камера займет. Какое значение она будет иметь в отрасли кровельных материалов. Какую роль сыграет в межгосударственных связях, в отношениях между людьми и в мире в целом. И так далее. Да и вообще — какое место займет эта камера в его жизни. И что наша жизнь уже не будет прежней, и это стоит того, чтобы попробовать...

После моей часовой лекции — а я был реально в ударе — директор согласился. А он был матерый руководитель в солидном возрасте! И это был всего лишь разговор по телефону, подчеркиваю! И вот через час он мне говорит: «Игорь, пожалуй, да. Но что я делаю!..» Отвечаю в духе ситуации: «Ты делаешь неправильно. Но ты делаешь верно». Это единственное, что я мог ему ответить, когда он буквально орал в трубку «что я делаю!».

Все! Сушильная камера была поставлена в срок. И этот завод вошел в когорту наших любимых поставщиков — у нас с ним очень много заказов, контрактов.

Я вывел норму усилий: безопасно и выгодно жить где-то на восемьдесят процентов своей эффективности. То есть на высоких оборотах, но когда есть что добавить в случае необходимости. Остается ресурс для форсажа «в случае чего». На 120% не надо — может перегреться и лопнуть спиралька. 80% — оптимально.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты не опираешься на знание нормы усилий, то расслабляешься либо прикладываешь гиперусилия. Тем самым расшатываешь здоровье и не достигаешь высоких результатов в длительный период. Живешь по непредсказуемому графику, неустойчиво, не можешь положиться на самого себя.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Когда опытным путем—либо с помощью специалистов—разобрался со своим физическим состоянием, своей выносливостью, ты можешь управлять нагрузкой и результативностью в долгосрочном периоде. И когда возникают новые ситуации и проекты, чувствуешь себя устойчиво—на них есть резерв сил.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Не знаком со своей нормой усилий—познакомься.  
Узнай диапазон своих возможностей и рабочее окно,  
в котором ты наиболее эффективен на длительной дистанции.**



103

### Установки Грандмастера

- Знай свои реальные пределы возможностей—так ты сможешь достичь максимума в том, что еще не пробовал, и обезопасишь себя от непосильных проектов.
- Не отказывайся от попытки переломить ситуацию в свою пользу, найди на это ресурс.
- Не живи вполнакала, не живи на 120%. 80%—оптимальный вариант.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ПЕРЕДЫШКА,  
SECRET X10



# УСТОЙЧИВОСТЬ. X10 МАСТЕРИНГ

Движение к Единой цели X10 дает не только новый опыт проживания в моменте, но и разворачивает уже принятые решения в другом ракурсе, показывает внутренние связи и тенденции. И тогда задача, с которой успешно справился, дает инструмент для преодоления схожих проблем в будущем.

Настройка и воспроизведение внутренней устойчивости — не простое дело. X10 мастер знает, на что можно опереться, а что только кажется непоколебимым; что требует постоянного внимания и времени, а что устойчиво само по себе.

Сергей Бекренёв, мастер X10 Академии, во время мастеринг-сессий выделил ключевые навыки, которые позволяют концентрироваться на представлениях, дающих твердую опору. Он знает, как двигать себя и свои проекты, вовремя меняя убеждения: надо держаться линии, на которой у тебя есть силы и способности решать задачи в бизнесе и в жизни.

## 2.1. X10 МАСТЕРИНГ: фокус внимания

«Лет пятнадцать назад на моих глазах произошло удивительное событие: очень перспективный проект, в который были вовлечены серьезные люди, неожиданно пошел ко дну. Один из главных инвесторов проекта пришел на очередную встречу с командой в подавленном состоянии — у него произошла какая-то неприятность в основном бизнесе — и поделился проблемой. Раз пожаловался, два — и незаметно, день за днем каждое операционное собрание стало превращаться в «клуб анонимных неудачников». Большую часть времени участники тратили на то, чтобы рассказывать друг другу о проблемах.

Неудивительно, что команда буквально за полгода разбежалась и проект перестал существовать. Самое интересное, что брошенный проект был успешно реализован другой командой, а участники той, что распалась, нашли себе другие, причем весьма успешные, проекты. Как так?

Невозможно избежать ситуации, когда ты чувствуешь, что обделен, — от этого никто не застрахован. Но можно научиться заострять внимание на главном. Я поделюсь своим рецептом: невозможно быть во всем хорошим, невозможно быть во всем наделенным, но в моих силах находить партнеров, людей в своей команде, наделенных ресурсами, которые у меня в дефиците. Тогда включается режим умножения и большинство процессов начинают происходить на мегаскоростях».



## 2.2. X10 МАСТЕРИНГ: комбинация убеждений

«В 2007 году я вывел на рынок новую товарную категорию — юридический сервис в режиме онлайн. Я был очень вдохновлен этим проектом, основанным на достаточно успешном пилоте, который мы запустили в Германии. Я нашел «голубой океан», о котором мечтает большинство предпринимателей, и увлек этой идеей свою команду. Мы решили масштабировать проект на весь мир, а начать с России. По сути, мы были первой компанией в России, которая предложила услуги качественных юристов большой клиентской базе.

Проект в России мы запустили на тех технологиях, тех инструментах, которые применяли в пилоте в Германии. Но спустя полгода с момента старта результаты оставляли желать лучшего, а по итогам первого года убыток составил почти два миллиона долларов.

В какой-то момент я понял, что, скорее всего, опередил время — на российском рынке еще не появился сформулированный запрос на такие услуги. Я уже был близок к тому, чтобы зафиксировать убытки. Изучал опыт предпринимателей, столкнувшихся с подобной ситуацией, когда запрос еще не был сформирован рынком. Обнаружил, что компании с программами страхования жизни, обладавшие миллиардной капитализацией, стартовали с применением метода прямых продаж, то есть использовали multilevel marketing (MLM) — многоуровневый маркетинг.

Я видел, что перспектива есть, но мной рулила комбинация убеждений против MLM, потому что в юности, ища работу, я сталкивался с некоторыми рекрутинговыми мероприятиями подобных компаний, в том числе с финансовыми пирамидами. Я думал, что это сильно ударит по моей репутации.

Но в какой-то момент осознал: а что я теряю? И после очередной встречи с одним из гуру MLM я сделал шаг в этом направлении. И он стал судьбоносным для меня, для моей команды и для моей компании, потому что буквально через полтора года, применив технологии MLM, мы вышли на выручку больше тридцати миллионов долларов в год. Это был грандиозный успех, а самое интересное, что и в самой отрасли MLM мы совершили революцию, став первой компанией, которая вышла на этот рынок не с продуктом, а с сервисом».



### 2.3. X10 МАСТЕРИНГ: используй яркий опыт

«Любой опыт — это строительный блок, и из этих блоков можно строить свою жизнь и помогать выстраивать жизнь людям вокруг тебя. Потому что сильная эмоция — топливо твоего успеха, то, что позволяет жить максимально наполненно.

Я, как многие мальчишки, в детстве увлекался футболом, был готов играть в него бесконечно. Стать профессиональным футболистом не получилось, но в футбол я играю до сих пор. И у меня есть награды в любительском футболе — за выигранные турниры, за призовые места. Случались, конечно, и проигрыши. Все это давало мне эмоции, которые я бессознательно накапливал.

Чувство счастья длится несколько секунд, но запаса переживаний хватает надолго. Это работает не только в спорте, но и во всех сферах жизни, в том числе и в бизнесе, и в предпринимательской деятельности. По пути своего развития ты накапливаешь эмоциональный опыт — это позволяет расти тебе и создает мощный фундамент, чтобы получать максимальное удовольствие от того, что делаешь».

### 2.4. X10 МАСТЕРИНГ: территория поддержки

«Лет в двадцать семь я почувствовал оторванность от дома, от семьи. Росла тревога, я убеждал себя, что вот сейчас я сделаю одно, потом другое, добьюсь классных результатов и все изменится. Я даже не мог позволить себе вырваться на отдых больше чем на семь дней — а когда получалось, не расставался с телефоном. Не для того, чтобы запечатлеть яркие моменты, но чтобы решать многочисленные рабочие вопросы.

Если ты не хочешь, чтобы твоя точка опоры рухнула, посмотри вокруг, пойми, чем живут близкие тебе люди. Выясни, что их интересует, — у вас обязательно обнаружится что-то общее. Я тогда начал регулярно ездить в деревню к бабушке, хотя в детстве этого не любил. Мы погрузились с ней в историю нашей семьи, выбирались в лес, я восхищался ее неумной энергией, ее трудолюбием; и теперь, когда ее не стало, мне не хватает ее присутствия. И я рад, что у нас было время на глубокое общение.

С отцом я начал ездить на рыбалку, на охоту, в места его силы, где он заряжается, и стал сам искать интересные места, чтобы его удивить. Совместные поездки дали толчок к пересборке наших отношений, выстраиванию новых семейных традиций. Мы с супругой в течение многих лет не менее трех месяцев в году проводим вне дома, находим свои места силы, которые вдохновляют».



## 2.5. X10 МАСТЕРИНГ: единство жизни

«Долгое время я жил в парадигме: сейчас сделаю что-то особенное, совершу великое — и тогда жизнь изменится, все будут довольные и радостные. Но год шел за годом, а во мне только накапливались недовольство собой, жизнью, бесконечные проблемы с родными людьми, потому что семья постоянно противопоставлялась бизнесу. Бизнес противопоставлялся моим увлечениям, увлечения противопоставлялись опять же моей семье. И это был замкнутый круг, который я не мог разорвать, и постепенно, шаг за шагом, довел себя до полной неудовлетворенности жизнью: вроде я делаю большую работу, трачу большое количество энергии, но в чем смысл?

Однажды мой наставник сказал — перестань выбирать: мир так устроен, что он не перевернется при любом твоём решении. Такая простая идея! Если раньше я испытывал дикий стресс, делая выбор и деля свою жизнь на важные вещи / не важные вещи, то спустя какое-то время я уже не противопоставляю одно другому, не разделяю «важное — не важное», а добавляю, в том числе стресс, в свою жизнь.

Когда я осознал, что жизнь едина, все сложилось к лучшему. Что я сегодня имею в активе? Я посетил более 80 стран, я получаю удовольствие в путешествиях и могу спокойно расслабиться и отпустить ситуацию, понимая, что мир не перевернется. Я дошел даже до такого авантюризма, что в прошлом году мы с супругой провели месяц на Амазонке в племени индейцев — без Интернета, без связи, без благ цивилизации. А когда вернулись, я обнаружил, что именно в этот момент достиг значительного успеха в предпринимательской деятельности: закрылась большая сделка — правильно выстроенные процессы без моего личного участия пришли к логическому завершению».

## 2.6. X10 МАСТЕРИНГ: состояние для решений

«Опытным путем я пришел к довольно простому выводу: принимая решение, используй ресурсы тела и духа. Когда ловишь состояние физического тонуса, когда все горит в руках, когда время расширяется, число результативных действий значительно увеличивается.

У меня это происходит в моменты сильных физических нагрузок или активного отдыха. В таких состояниях мне приходят очень простые и точные решения вопросов, которые передо мной стоят. И такие удачные решения, что, как говорил персонаж одного классного мультфильма, лучше день потерять — потом за час долететь. Если ты натренируешься принимать решения из ресурсных состояний, разучиться потом невозможно».





## 2.7. X10 МАСТЕРИНГ: цель за целью

«Когда идешь в горы, ясно видишь ту вершину, которой хочешь достичь. Вот это твоя цель. Шаг за шагом меняется горизонт, меняется перспектива, и ты видишь, как появляются новые и новые вершины. Каждый час меняется картинка, которая вдохновляет, наполняет тебя энергией и заставляет мечтать. Ты видишь, что, кроме той вершины, которую ты сейчас собираешься покорить, вокруг есть то, что потенциально могло бы стать для тебя новой целью. Новой перспективой. Для внутренней устойчивости очень важна перспектива.

Вот молодой спортсмен: третий разряд, второй, первый, КМС, потом мастер спорта, впереди Олимпийские игры. Но вдруг — ах! — нелепая травма разрушает все планы. Что происходит с таким человеком? Весь организм функционирует как единая система для достижения конкретной цели — попасть в олимпийскую сборную. Но если эта цель единственная — дорога заканчивается, а дальше — депрессия. Не заикливаться на одной цели — это мое правило, иначе я буду похож на велосипедиста, устойчивость которого зависит только от скорости движения: остановился — упал. Нужны дополнительные цели, необязательно в том же бизнесе — у меня появились новые цели, связанные с Академией».

## 2.8. X10 МАСТЕРИНГ: готовность к неожиданному

«Для кого пишется пожарная инструкция? Я, как и большинство людей, долгое время считал, что это ерунда, ведь она никогда не потребуется. Но однажды в лондонском отеле, в своем номере на 17-м этаже, я спокойно принимал душ, и тут сработала пожарная сигнализация. Я никогда не изучал инструкции, которые висели на двери. И, продолжая стоять под душем, думал: даже если где-то пожар, у меня тут течет вода — значит, не сгорю, со мной ничего плохого не случится. И, как свойственно типичному русскому разгильдяю, домываюсь, вытираюсь, одеваюсь, собираю вещи и документы в рюкзачок и иду вниз по лестнице. Спускаюсь и вижу сотни людей, эвакуированных в чем попало. Они уж точно более ответственно отнеслись к своей жизни, чем я. Если бы случился большой пожар, вряд ли я дошел бы до первого этажа.



Почему надо готовиться к неожиданному? С 2009-го по 2014 год компания «Европейская юридическая служба» развивалась достаточно стремительно. К 2009 году мы крепко встали на ноги, все показатели росли в геометрической прогрессии. Мы развивались на растущем рынке, нашли своего потребителя. Шесть лет пролетели как один миг, и мы ожидали, что так будет всегда. Мы уже задумались о масштабном завоевании мира, не особенно опасаясь, что нам вообще что-то может помешать.

В 2013 году мы вышли на рынок Польши. И тут вдруг случается 14-й год, Майдан, полная смена политической обстановки, возврат Крыма России. Мало того что в ноль уходят продажи на Украине, Россия с Украиной вдруг становятся врагами — и поляки начинают относиться к нам предвзято. А мы уже вложили миллион евро к тому моменту. Для нас это был удар, и месяца четыре мы не делали ничего. Думали, все как-то само наладится. Но тут еще ввели санкции, ситуация ухудшилась глобально — случился экономический кризис, в декабре рубль девальвировал в два раза, — и мы вылетели с рынка, потому что наши агентские выплаты были привязаны к курсу доллара. И стали неконкурентоспособными.

Год назад мы были на красивом белом коне, собирались завоевать мир, а сегодня конь сдох, и мы сидим не у дел, и не знаем вообще, что дальше будет.

Мы не ожидали кризиса, не готовились и не знали, что делать. Хотя взрослые же люди — имеем представление, что кризисы периодически случаются. Мы почивали на лаврах и доверили процесс людям, которые в нем плохо разбирались.

Тогда я прочувствовал на своей шкуре, что такое инструкция по пожарной безопасности. Нужно всегда готовиться к возможным трудностям и тратить часть ресурсов на то, чтобы иметь запасной план, а лучше два. Теперь часть ресурсов мы направляем на развитие альтернативных каналов продаж, на разработку новых сервисов, которые нужны клиентам».

## 2.9. X10 МАСТЕРИНГ: норма усилий

«В 2012 году, как рьяный футбольный болельщик, я в очередной раз столкнулся с «чрезмерными противоправными действиями правоохранительных органов в отношении посетителей футбольного матча». И задался целью создать сервис, который позволял бы спортивным болельщикам отстаивать свои права.

Я всегда считал, что арена не место для фанатизма и радикализма, но для великолепного дружеского и семейного отдыха. И создал проект «Стадион — наш общий дом». Совместно с «Европейской юридической службой» мы быстро организовали работу. В 2013 году мы уже помогали болельщикам одного из футбольных клубов России. Наш проект хорошо зарекомендовал себя и даже стал лучшим социальным проектом года в стране.

Мы договорились с Российским футбольным союзом, с Российской премьер-лигой. Я подумал — а почему бы нам не стать партнерами чемпионата мира по футболу, который пройдет в России в 2018 году? Очень амбициозная цель, она меня сильно завела.

Надо сказать, что у нас многое получалось, и мы доказали Российскому футбольному союзу и Министерству спорта, что наш проект может быть полезен с точки зрения имиджа России на международной арене. Но никто до нас подобного не делал, и, когда в России проходил Кубок конфедераций 2017 года, мы провели пилотный проект за свой счет. Итоги были признаны успешными, и нас внесли в список проектов с госфинансированием. Я успокоился: до чемпионата мира семь месяцев, проект ведет профессиональная команда, финансирование гарантированное. И сосредоточился на выполнении других обязанностей.

Но в какой-то момент я почувствовал, что нас «футболят». Прошел месяц, два, три — финансирования нет. Я заволновался — речь шла о серьезной сумме денег. Заканчивается февраль, проходит март, нам озвучивают разные причины, почему до сих пор нет финансирования, все выглядит логичным. Но за месяц до старта чемпионата мира меня обуял ужас, потому что я понял: если мы сейчас не решим эту задачу, наш проект вообще не запустится.



Я подскочил как ужаленный и за неделю обошел большое количество кабинетов высокопоставленных чиновников, даже дошел до министра спорта. Разговаривал с каждым чиновником — хотя раньше и не предполагал, что двери таких кабинетов могут быть для меня открыты. Я устроил усилия, рассказывая о том, как имидж России выиграет от подобного проекта, что права болельщиков в нашей стране защищаются и мы первые в мире подумали об этом. И это опыт, который мы будем транслировать и в другие страны.

Все внутри команды и вовне уверяли меня, что поезд ушел, уже ничего невозможно сделать — финансирования не будет. Но случилось обыкновенное чудо, когда твои усилия ломают преграды: ровно за день до старта чемпионата мира мы подписали все договоры, получили деньги, наш проект стартовал и прошел успешно. Мы помогли 23 тысячам болельщиков России и других стран, чтобы их праздник удался по-настоящему.

Живи на 80 процентов своего потенциала — и будешь максимально эффективным, потому что в любой момент сможешь добавить газа и сделаешь то усилие, которое позволит достичь поставленной цели. Использую высокие обороты только в крайнем случае для достижения уже конкретно поставленных перед собой целей».



## БЛОКИРОВКА УСТОЙЧИВОСТИ

Самое трудное испытание — пройти сквозь внутреннюю вирусную программу, которая распаковывается, когда ты начинаешь сомневаться в себе. Всплывают вопросы: «Все ли со мной так? Правильно ли я живу? А может, все-таки неправильно?» Вирусная программа не любит, когда человек продуктивно думает и активно действует. Она расшатывает твою уверенность, отключает решимость и предлагает тебе искать опору не внутри себя, а вовне. Назовем вирусную программу, подрывающую устойчивость, ВВП2.

112

Первое, с чего начинает действовать ВВП2, — подмена представлений о реальности. То есть она смещает фокус внимания с конкретного дела на дутые, мифические или деструктивные представления. Причем ты начинаешь верить в то, что именно эти представления и есть часть твоей личности, сживаешься с ними, а когда тебе кто-то противоречит или просто не поддерживает, назначаешь этого человека врагом и споришь с ним до хрипоты. К примеру, твоя работа не слишком тебе нравится — ну, не захватывает целиком, масштаб мелковат, острота побед не та, — и ты мысленно начинаешь искать что-то такое значимое, масштабное, которое не имеет к тебе никакого отношения, но забирает все твоё внимание.

ВВП2 не дремлет, сканирует информационное пространство: если все кругом негодяи, ни на кого нельзя положиться, то кто самый большой негодяй? На эту вакантную должность можешь назначить любого, хоть целую страну. США, например: у них корпоративный долг, их военные базы натканы по всему миру, они подло устраивают госперевороты. И вот есть работа для вирусной программы: ты не думаешь, что качество и содержание твоей работы зависят от тебя, ты не ищешь чего-то нового — ты тратишь силы и время, чтобы обсуждать с приятелями или коллегами остроту внешнеполитических событий. Ты организуешь «кружок праведного гнева» на все неприятное, где вы можете свободно и со вкусом ругать современную жизнь, врачей, правительство и рептилоидов с масонами до кучи.

ВВП2 внимательно следит, чтобы ты не отвлекался от любимой темы и выработанным состоянием беспомощности заражал все мысли и все дела. Более того, ты передаешь другим это состояние и убежденность, что оно единственно правильное в создавшихся условиях. ВВП2 редкой contagiозности вещь. Ведь так ты логически доходишь до того, что цивилизацию ждет полный коллапс. Отсюда — какой смысл ставить цели? Ведь что бы ты ни задумал, все недостижимо, ибо проект «человечество» рухнет не сегодня, так завтра. Достиг чего-то мелкого? Отдохни, ты пере-



трудился — ВВП2 может иногда играть роль матери, которая так о тебе «заботится», что полностью разваливает твою жизнь.

Любимый крючок ВВП2 — поставить тебя перед выбором: ты героически работаешь vs посвящаешь себя семье. Разрываясь между семьей и карьерой, ты расшатываешь самую главную опору — собственное спокойствие и уверенность в том, что все делаешь правильно. В итоге ты можешь лишиться того, что тебя питает, дает силы; дом становится не желанным убежищем и тихой гаванью, а тюрьмой для отбывания домашнего ареста или местом постоянных сражений, где тебя гложет чувство вины.

ВВП2 подменяет мысли, как заставки на экране: вот ты смотрел приятное кино об активных успешных людях. А вот уже мрачное, безнадежное зрелище мира «игры в кальмара».

Дальше ты перестаешь общаться с теми, кто может тебя научить чему-то хорошему, с теми, у кого получается, — надо же подпитывать чувство собственной ничтожности и убежденное ожидание скорого краха.

И тут ВВП2 делает вообще виртуозный переворот: все тотально плохо, поэтому не стоит думать ни как улучшить свое положение, ни как предвидеть возможные неприятные события и позаботиться о том, чтобы они не навалились неожиданно. Будь внимателен — твоя устойчивость подрывается с двух сторон: с одной стороны — все плохо, а будет еще хуже; а с другой — все обойдется, незачем думать о том, как предотвратить сложности или просчитать реальные риски, незачем страховать машину, незачем делать прививку. То есть подрывается и внутренняя и внешняя устойчивость: к неблагоприятным событиям ты не готов ни морально, ни физически, ни финансово. Ну что ж, тут вирусная программа потирает свои виртуальные руки — дело сделано.

**Пошатывает?**

**Не нравится?**

**Включи антивирусный фильтр.**

**Пройди тест.**



## ТЕСТ на ВВП2

Я обычно фокусируюсь на том, чего мне не хватает, чем я обделен. Такие мысли постоянно меня преследуют.

---

ДА/НЕТ

У меня есть свои убеждения, я не сомневаюсь в их правильности, и я последователен в их отстаивании.

---

ДА/НЕТ

Я склонен жить сегодняшним днем — зачем мне сохранять прошлый опыт, даже позитивный? Что было, то прошло.

---

ДА/НЕТ

Близкие — это тяжелое бремя, я лучше сосредоточусь на собственных достижениях, излишнее внимание к окружающим только вредит.

---

ДА/НЕТ

Я чувствую, что живу в постоянном стрессе — мне все время приходится решать, что главное, что второстепенное, и я изматываю себя.

---

ДА/НЕТ

Когда я делаю выбор, принимаю решение, мне важно сделать это быстро, чтобы освободиться. Какая разница, в каком я состоянии, — кто обращает внимание на эмоции?

---

ДА/НЕТ

Я склонен концентрироваться на достижении одной цели; когда цель стоит того, впахиваю как раб на галерах.

---

ДА/НЕТ

Я не склонен думать о рисках — уверен, что мне повезет и все обойдется.

---

ДА/НЕТ

Я считаю — если ты не выкладываешься на все 100, а лучше на 120 процентов, ты просто ничего не добьешься.

---

ДА/НЕТ

Посчитай, сколько раз ты ответил ДА.

Если меньше 6, можешь пройти на следующий трек.

Если 6 или больше, вернись к началу Трека 2 и снова внимательно пройди каждый пит-стоп.



## **ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ УСТАНОВКИ ГРАНДМАСТЕРА**

СМОТРИ на себя, ситуацию, ресурсы и свое будущее, фокусируясь на том, чем наделен.

МЕНЯЙ комбинации своих убеждений, особенно при изменении ситуации или среды.

СОБИРАЙ яркий эмоциональный опыт как строительные блоки твоей уверенности для будущих больших дел.

УКРЕПЛЯЙ свой дом и отношения с близкими.

ВЫКЛЮЧИ противопоставление между работой и семьей.

Внимательно НАСТРАИВАЙ состояния для принятия решений.

УДЛИНЯЙ свой план, ставь цель за целью. Готовь слоеный пирог целей.

ПРОЯВЛЯЙ предусмотрительность, тренируй готовность к тому, что с тобой никогда не происходило.

ЖИВИ на 80% ресурса, относясь к себе бережно, а к жизни — твердо.

115



ПЕРЕХОДИ В ПРОСТРАНСТВО X10.  
ТАМ ТЫ ПРОКАЧАЕШЬ  
СВОЮ УСТОЙЧИВОСТЬ







## **ТРЕК 3. НАСТРОЙКА СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ**



## СТАНЬ ГЛАВНЫМ В СВОЕЙ ЖИЗНИ

118

Право на успех, право быть собой и проявлять себя даны нам с рождения. Право на материальный успех тоже. Но мы привыкли жить с оглядкой на других. Следовать правилам и нормам поведения, которые нас усредняют и делают удобными. Почему?

Раскрою тайну. Каждому из нас нужно признание. Признание—это стержень, клей и валюта отношений в обществе. Ты ощущаешь свою состоятельность не потому, что владеешь внушительным капиталом, а потому, что уверен в своей ценности. Потому что выбран и признан.

Неудивительно, что ты не замечаешь, как подчиняешь свою жизнь правилам, которые обещают тебе признание за отказ от яркости, отказ от главной роли, отказ от собственного мнения. И внутри тебя всегда идет борьба—жить, проявляя себя, или слиться с толпой; согласиться на то, что дают, или потребовать свое.

Сегодня мир изменился, он не выбирает героев, которые скромно стоят в стороне, пытаясь заслужить одобрение. И даже если ты не подозреваешь об этом, все равно каждый раз, когда отказываешь себе в главной роли, ты передаешь право контролировать свою жизнь кому-то другому. Это факт.

Запомни, ты в любой момент можешь изменить ситуацию, дав себе:

- право быть не согласным;
- право жить иначе;
- право на редкость;
- право побеждать;
- право жить достижениями;
- право на разнообразие;
- право действовать нестандартно;
- право выходить за пределы;
- право на материальный успех.

Нам всем нужно признание разной величины. Мы хотим быть заметны и значимы в социуме. Кто-то больше, кто-то меньше. Но у одних получается выделиться, стать ярким, заслужить признание и занять достойное место. Другие стоят в бесконечно длинной очереди в ожидании разрешения, чтобы состояться.



Почему-то у одних получается, а у других нет. Многие люди всю жизнь стараются, но у них ничего не выходит. А другие где-то копнули — и куча баксов в кармане.

Чем отличаются те, у кого не получается, от тех, у кого получается?

Мой ответ — все дело в замысле. У одних есть замысел, а другие учатся, стараются, хотят быть удобными для кого-то, хотят понять правила и их выполнять. Попробуй выполни, когда раз! — и поменяй правила. Поэтому создавай свой замысел, выполняй только свой замысел, не подыгрывай в исполнении чьих-то замыслов! Если у тебя нет своего замысла — ты часть чьего-то замысла. Без твоего на то разрешения ты становишься персонажем в чьей-то игре.

119

Вспомни, что ты главный герой своей жизни, посмотри на свою работу или текущий проект и задай себе вопросы:

1. Как я извлекаю свою выгоду?
2. Эта роль мне досталась или я ее хочу?
3. Как я проявляю здесь свою редкость?
4. Занимаясь этим проектом, я разрешаю себе победить или проиграть?
5. Я проживаю результаты своих достижений или ставлю галочки?
6. Сколькими путями я реализую свою мечту?
7. Что именно я считаю правильным делать в этом проекте?
8. Я уже выходил за свои пределы?
9. Я доволен своим материальным положением?

Твоя состоятельность — это трезвая, уверенная способность пользоваться своими правами, а не ограничивать себя ради чьей-то похвалы или выгоды. Я предлагаю тебе проехать со мной по ТРЕКУ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ, где на каждом из девяти пит-стопов ты сможешь освоить прием про- качки твоей состоятельности.



## 3.1. БУДЬ НЕ СОГЛАСНЫМ

120

Прислушайся к себе. В каком месте, в каких условиях ты живешь? Какие вещи тебя окружают? Тебе все это нравится, ты сам себе нравишься? Ты с гордостью и удовольствием выходишь в мир, показывая «вот я какой!», или претендуешь на «Оскар» за роль безвольной серой мыши? Тебя что-то не устраивает, ты не согласен? Ты чувствуешь, что пора что-то поменять в своей жизни, но пока просто не знаешь как?

*Нас учили, что мы должны соглашаться со старшими, с авторитетами, что они лучше знают, как правильно для нас.*

*«Не оспаривай авторитеты». «Яйца курицу не учат».*

Когда ты выражаешь свое несогласие вслух, предлагая конструктивную замену, ты прокачиваешь лидерские навыки. Когда ты аргументированно отстаиваешь свое мнение, получаешь опыт дискуссии вместо спора ни о чем. А с этим опытом можно изменить очень многое. Когда ты не согласен, но держишь это в себе, не высказываешь, не пытаешься изменить, у тебя внутри все бурлит, накапливается напряжение, цементируются желания, а через некоторое время атрофируется навык быть главным героем своей жизни.

Проглоченное несогласие, замалчивание мнения—это самообесценивание и самопринижение: «Но зато я могу... работать, и пусть сами меня оценят... и, может быть, похвалят... и, может быть, наградят». Через некоторое время даже мысли не возникает поступить иначе. Проще себя усреднить. А то еще спросят—«тебе что, больше всех надо?».

Если ты с детства не пользовался правом быть не согласным, не тренировался противодействовать навязанному мнению, тебе сложно будет начать. Если дома тебе не давали слова и давили авторитетом, без объяснений, без разговоров, то тебе надо делать дополнительные усилия, чтобы говорить открыто.

Моя опорная история такая: летом после девятого класса я попросил родителей устроить меня на работу. Я привык что-то делать, да и подзаработать хотелось. Сначала отец устроил меня в заводскую лабораторию, которой заведовал. Там я растирал образцы пестиком в специальной ступе. Работать было хоть и почетно, но скучно, и платили копейки. Я мог бы все лето проработать там, но уже тогда хорошо понимал, что не выгодно вот так отсиживаться. И заявил: «Все! Больше не пойду!»



В конце 80-х студенты вузов еще активно ездили в стройотряды — и я попросил маму, которая преподавала в местном университете, договориться, чтобы меня, старшеклассника, взяли в ССО. Командир стройотряда — его звали Раф — спросил маму: «А что он умеет?» И после маминого описания того, как я мастерски строю заборы и сараи, Раф сказал: пусть приходит! Как раз в том году отряд собрался ехать в казахскую степь ремонтировать коровники.

Так я попал в студенческий стройотряд, где практически сразу оказался на первых ролях. Вроде как пацан еще, но проявил себя микроагрегатом: был активным, много чего показывал, учил студентов, что и как надо делать. Прочно вошел в коллектив. Студенты меня, школьника, принимали за своего.

В конце смены оказалось, что отряд заработал огромную сумму денег, и Раф на общем собрании предложил систему их распределения, на мой взгляд несправедливую. Ребята начали ее обсуждать, и тут я говорю: «Можно я выскажу свое мнение?» Ярко помню тот момент: вышел и сказал, что по этому поводу думаю, предложив другую модель.

По схеме Рафа заработанное делилось по иерархической системе: бригадир больше всех, потом его помощникам и так далее. Получалось, что нашим пяти девчонкам, которые готовили еду на весь отряд, причиталось всего по пятьсот рублей, а у кого-то из парней выходило по три, пять с половиной тысяч и даже больше. При том что у ребят были прогулы, а девчонки всю смену на кухне отработали на совесть.

Я сказал — давайте так: все много работали, каждый на своем рабочем месте делал свое дело — кто-то организовывал, кто-то еду варил, кто-то строил и так далее, надо поделить на всех поровну. При этом трудодни прогульщикам вычесть, а Рафу, как бригадиру, сделать надбавку за ответственность.

Народ обрадовался. Но Раф напрягся. Потом он меня спросил: «Почему ты так выступил?» Я ответил: «Раф, ты же спрашивал наше мнение, вот и я поднял руку». Он сказал, что в целом согласен, но все же так не принято. Осадок остался.



А я привез домой 1400 рублей, заработанных за полтора месяца! Для сравнения: по тем временам приличной считалась зарплата в 150 рублей. Мать с отцом тогда собирались занимать деньги на дом с участком, и я это знал. Приезжаю домой, говорю: вот, мать, деньги! Она увидела огромную сумму, округлила глаза, спрашивает в ужасе: ты их украл?! Нет—заработал!

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Раз за разом отказывая себе в выражении мнения или желания, ты привыкаешь к молчанию или соглашательству. И избегаешь выражения своей позиции: не умеешь попросить о повышении, о прибавке к зарплате, боишься обсуждать важные лично для тебя вопросы. Так ты обнуляешь свою значимость.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Чувствуешь несогласие—берешь слово, высказываешь мнение, ведешь свою линию, узнаешь, на что ты на самом деле способен. Предлагаешь свою модель, свое решение, свой вариант и отстаиваешь его.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Не нравится то, что происходит, не молчи — высказывайся,  
аргументируй, найди еще вариант.  
Используй принцип «не нравится — перекомбинируй».  
Ты можешь влиять — не отступай.**



123

## Установки Грандмастера

- Не согласен — не молчи.
- Не нравится — предложи свое: свою модель, свое решение.
- Лидерский опыт накапливается в реальном действии.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ВЛИЯТЬ,  
SECRET X10





## 3.2. ЖИВИ ИНАЧЕ

124

Мы все реализуем некую ролевую модель. Вопрос в том, нравится ли тебе твоя ролевая модель или нет. Представь, что в мире, где тебе все знакомо и понятно, ты вдруг узнаёшь, что можешь жить иначе. Что у тебя все может быть по-другому, не так, как у тех, кто рядом, стоит тебе только выбрать то, что хочешь. Что ты почувствовал в этот момент? Радость? Испуг?

*Когда-то нас учили, что правильно жить как все—как соседи, как те, кто рядом.*

*«Не высовывайся. Слушай старших—они лучше знают, как тебе жить».*

Каждый из нас находится в своем информационном пузыре: круг знакомых, основные интересы, любимые жанры, подписки в Интернете. Каждый живет в своем ареале—дом, маршруты, поездки. Ты видишь то, что успеваешь увидеть. Ты знаешь то, что успеваешь узнать.

Но это не означает, что ты не можешь ничего менять. Можешь. Ты не обязан соответствовать той среде, в которой родился и вырос или находишься сейчас. Ты не обязан выстраивать свою жизнь в соответствии с общепринятыми стандартами и нормами.

Какая тебе выгода от подстройки под других? Просто так удобнее: ты не споришь, движешься по привычной колее, экономишь силы. Но когда ты отказываешь себе в выборе другого пути, обосновывая это разными причинами, ты уменьшаешь, а потом и обнуляешь свою значимость, теряешь силу.

А если иначе? Возьми доллар Рыбакова с надписью «X10», и пусть он будет твоим счастливым билетом в будущее. Сомни его! Что изменилось? Он стал стоить меньше? Нет! А теперь растопчи его! Разве он перестал быть твоим счастливым билетом? Нет! Выброси его в мусорное ведро! Ну как, стал он менее ценным? Нет! Разорви его пополам! Остался ли он X10 долларом? Конечно да!

Так почему ты соглашаешься, если кто-то говорит, что ты недостойн? Нет и еще раз нет, и неважно, кто и что о тебе думает! Даже если тебя растоптали, предали и ты чувствуешь, что мир от тебя отвернулся, тебе нужно просто найти людей, видящих и понимающих твою ценность независимо от происходящего.



Выход за рамки среды требует решимости, воли и энергии. Если у тебя нет опыта отстаивания права выбора своего будущего, не начинай с радикального действия. Не надо резко уезжать, ломать, бросать, если только это не связано с угрозой жизни. Ты можешь найти кого-то в качестве ролевой модели и построить себе мост в другую реальность. Ищи человека, у которого получилось то, что он хотел, то, что ты хочешь.

Когда я учился в школе, взрослые меня постоянно спрашивали, кем я буду, когда вырасту. Я отвечал—буду крановщиком, капитаном подводной лодки... На самом деле меня мучил этот вопрос, но я не знал, что ответить. Пробовал разное: биатлон, техника, аккордеон, фортепиано, спорт, хулиганство, победы на олимпиадах. Но чем больше пробовал, тем яснее понимал, что не знаю, кем буду. Я тогда жил в Магнитогорске и не видел вокруг никого, на кого хотел бы быть похожим.

В девятом классе мама познакомила меня с двумя братьями, студентами Физтеха—МФТИ. Я был воодушевлен этим знакомством. Сразу понял: мне обязательно надо на Физтех! Сработало еще и то, что они оба были выпускниками моей школы №56.

Это было потрясающее чувство: вот передо мной состоявшиеся выпускники. Такие же парни из Магнитогорска. Они окончили мою школу. Сидели в тех же самых классах, за теми же самыми партами. У них были обычные сложности, которые всегда были и есть у школьников. И вот—они студенты Физтеха! Учатся в Москве. В легендарном вузе.

Эти два брата были разительно непохожи на людей, которых я встречал в повседневной жизни. Они думали по-другому. От них шла какая-то особенная энергия. К тому времени я уже стал понимать, что ничего выдающегося мне Магнитогорск предложить не может. Я хотел стать похожим на студентов МФТИ. Умным, независимым, необычно мыслящим.

Правда, я никак не мог решить, на кого из двух братьев хочу быть больше похож. Долго думал, потом решил, что буду похож на обоих. Смешно вспоминать, но тогда это все имело огромный смысл—все эти сомнения, мечтания, метания.



Однако сказать «поступлю на Физтех» гораздо проще, чем поступить. Там сложнейшие экзамены, и, чтобы к ним подготовиться, надо было поступать в Заочную физико-техническую школу. Когда я получил оттуда первое задание, то понял, что из десяти задач могу решить одну. Я спросил маму, что делать. Она сказала: «Я познакомлю тебя с профессором из института». Он стал моим наставником по физике и за три недели так раскрыл мне физическую картину мира, что задачки стали даваться легко. И я поступил на Физтех.

К началу второго курса я стал понимать, что само по себе обучение на Физтехе ничего не гарантирует. Что это очередной этап «подготовки к жизни». Я искал дальше. Искал ролевые модели для своего интересного будущего.

Задай себе вопрос: какие люди тебя окружают, у кого ты берешь типичные паттерны действий — приемы? У кого ты учишься не формально, а на самом деле? Посмотри на реальный успех этих людей, поставь его в числитель формулы эталонной уверенности. Поставь в знаменатель сумму внутренних сомнений: самоедство, досаду, обиды, тревоги, гнев. Эту сумму можно назвать «внутренним расколбасом».

Плохая новость: чем меньше реальные успехи твоих ролевых моделей и чем больше твой «расколбас», тем меньше эталонная уверенность. Уверенность в том, что ты достоин той жизни, которая тебе нравится, которую ты считаешь достойной себя.

Хорошая новость: когда ты ее достигнешь, ты сам станешь для кого-то ролевой моделью. И сможешь быть чьим-то наставником.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты занижаешь уровень притязаний, рассматривая ближний круг как единственно возможный и правильный эталон, ты обесцениваешь свое право жить по собственному выбору. Ты перенимаешь паттерны действий, приемы тех людей, на которых на самом деле не хочешь быть похожим. И сам обосновываешь отказ от изменений тем, что тебе и этого достаточно.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Когда ты решил жить иначе, ты активизируешь поиск желанных ролевых моделей, перенимаешь их приемы, воодушевляешься их примером. Если ощущаешь, что тебе здесь и сейчас тесно, меняешь среду. Вырабатываешь план и находишь тех, кто тебе поможет, станет твоим наставником.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Лучший способ представить себе другое будущее и поверить в его реальность — найти людей, которые в нем уже живут. Ролевые модели считываются моментально. Увидел образ своего будущего — сделай все, чтобы его воплотить.**



127

## Установки Грандмастера

- Ищи в окружении тех, чье поведение и успех тебя заводят. Если их нет, выходи за пределы своего круга знакомств, меняй среду, в которой живешь.
- Перенимай желанную модель у того, кто по ней живет.
- Каждый переход на другой уровень начинай с поиска ролевой модели.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ОДИН ПРОТИВ ВСЕХ,  
SECRET X10



### 3.3. ПРОЯВЛЯЙ СВОЮ РЕДКОСТЬ

128

Существует общепринятое правило, что человек должен проживать жизнь исходя из своего социального статуса. «Рожденный ползать...» и все такое. Например, миллиардер должен кататься на дорогих яхтах, жить в дорогих домах, вкладывать огромные деньги в современное искусство. А курьер должен гонять по заказам, копить на учебу и развлекаться в ТикТоке. Все это — лишь сетка общественных стереотипов, и «уготованное» тебе место в жизни никак не связано с тем, что ты представляешь из себя как человек со своими особенностями, со своей яркостью, со своей редкостью.

*Мы привыкли ожидать своей очереди, жить по образу и подобию тех, кто рядом, и надеяться, что нас когда-нибудь заметят.*

*«Вся жизнь впереди — надейся и жди». «Твой номер — 16-й».*

Проживая чью-то чужую жизнь, ты никогда не проживешь свою — ты просто повторяешь чьи-то ходы. Если ты не берешь свое право на редкость, значит, ты просто живешь по чьим-то правилам и лишаешь себя самовыражения и ресурсов, которые делают твою жизнь яркой и наполненной.

Какая тебе выгода от обесценивания себя? Так ты избегаешь самого большого социального страха — страха быть отвергнутым. Да, человек боится остаться в одиночестве, боится потерять привычный круг друзей и знакомых. А теперь еще и опасается социального осуждения, которое так легко включается в социальных сетях.

Как преодолеть этот барьер? Двадцать лет я был только промышленником, занимался бизнесом, спортом, отдыхал с семьей. То есть никакой особой публичности и не было. Но несколько лет тому назад, когда мы создали «Рыбаков фонд», оказалось, что доносить наши идеи лучше самим, без посредников. Традиционные СМИ воспринимали меня через социальный стереотип — миллиардер пошел в благотворительность. И игнорировали мои идеи.



Я позвонил товарищу, на тот момент — самому известному бизнес-блогеру в стране. И он сказал: «Игорь, стань блогером». Поначалу был скепсис: «Мне — стать блогером?..» Он говорит: «Если хочешь разговаривать с аудиторией напрямую, придется самому стать блогером». Я начинал с того, что ровно два года назад с огоньком рассказал ему, что YouTube и Instagram — это все полная ерунда, это потеря времени.

Я боялся начать с абсолютного нуля как блогер или публичный спикер. Но страх не реализовать свою мечту оказался сильнее, и тогда я перевел неизвестную для меня активность в to-do list и просто начал делать.

Мне не нравилось, как я выгляжу на фото. Поэтому я сбросил 10 килограммов. Сейчас я себе нравлюсь. Когда я начал выступать публично на сцене, меня не удовлетворяло, как я структурирую мысли. Но я работал, занимался, аудитория моих выступлений увеличивалась и доросла до 35 тысяч человек в зале. Потом появился YouTube-канал и разные проекты на нем. Рост аудитории — доказательство того, что людям важно получить доступ к моим смыслам и практикам. На сегодня у меня на YouTube-канале больше миллиона человек, в Instagram больше 800 тысяч подписчиков. Блогерство стало для меня еще одной ролью, еще одной активностью, которую я добавил ко всем предыдущим.

Меня уже воспринимают не через социальный статус, а как личность, через мой персональный статус, который я сам себе создал.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты думаешь о себе и о других только через социальные стереотипы; сначала смотришь на статус человека, потом на него самого. Ты загоняешь себя в клетку, которая не дает проявляться и выражать себя. Делаешь штампы внутренним правилом. Так ты гасишь себя.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты понимаешь, что донести свои мысли до людей можешь самостоятельно. Ты преодолеваешь свои страхи и выдуманные недостатки, добавляешь к своей значимости личностную, а не социальную характеристику. Ты пользуешься всеми средствами, которые дает цифровая эпоха. А в ней редкость — ключевое право.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Ты можешь быть самым замечательным человеком,  
но какой смысл, если никто об этом не узнает?  
Право на редкость ты реализуешь в публичном пространстве.  
Сначала ты проявляешься — потом приходит признание.**



131

## Установки Грандмастера

- Хочешь стать заметным — будь редким.
- Используй современные каналы коммуникации, чтобы доносить свои идеи.
- Добавь в свои активности сети как часть проявления себя и инструмент роста значимости.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
СЕКРЕТНЫЙ СОУС,  
SECRET X10





## 3.4. ДЕЛАЙ ЗАМЕТНЫМИ СВОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Наверняка ты задумывался о том, что тебе помогает двигаться вперед, какие силы тебя поддерживают и питают. А вот какую роль в этом играет твое отношение к собственным достижениям, задумывался? Насколько ярко ты проживаешь свои достижения?

Ведь про одних говорят—он много работал, а про других—он многого достиг. Что у тебя? А что тебе больше нравится?

*Мы привыкли откладывать лучшее на завтра, нарядное—на праздник, мы так воспитаны.*

*«Достижения—не повод что-то менять в текущем укладе и устоявшемся образе жизни».*

Достижения не хранят в холодильнике или в дальнем уголке долговременной памяти. Достижения—это блоки для построения твоей социальной значимости. И не для хвастовства, а для усиления восходящего потока твоей жизни.

Когда ты не знаешь, что значит пользоваться всеми результатами своих достижений, проживая их как событие жизни, а не только факт работы или творчества, ты снижаешь свою яркость. Ты не догадываешься, а ведь смена образа жизни после достижений—это способ подъема энергии.

По какой причине ты не даешь себе права жить достижениями? Все просто. На тебя не покажут пальцем, не будут завидовать и не обвинят в эгоизме и прочих способах выделиться за счет окружающих. Можно ничего не менять в своей жизни—просто бежать за следующим достижением. Ты сохраняешь принадлежность к группе, не отрываясь от нее за счет иного образа жизни.

Обесценивание права на проживание достижений не спасает от разочарований и ничего не сохраняет. Но это ложно понятая скромность или игнорирование собственных достижений: ты машешь рукой, говоря—да ничего особенного, все так могут, и через некоторое время сам в это веришь. Тебе становится труднее мобилизовать себя на следующий сложный этап работы или жизни. Ты не поднимаешься—ты бегаешь по одной плоскости.



Мы все растем. Набираемся опыта, знаний, умений. Но если рост сам по себе, а жизнь сама по себе, то это не просто плохо—это небезопасно. Это пропущенный этап. Пропущенные этапы мешают двигаться дальше. Они подрывают устойчивость дальнейшего роста. Делают нас уязвимыми. Чтобы вырасти над своими достижениями, я должен воспользоваться их плодами. Иначе не бывает. Иначе это попытка сделать еще один шаг, не завершив первый. Отсюда вывод: твои достижения должны конвертироваться в достойную жизнь!

Достойная жизнь—это добавление в свою жизнь того, что делает ее уравновешенной, гармоничной и насыщенной. Мы часто проходим мимо этого, потому что нас приучают думать на перспективу, откладывать... Это нормально на стадии воспитания, это жизненно необходимо, чтобы сформировался полноценный человек. Но вот он уже сформировался, уже можно—и нужно!—действовать более разнообразно, соответственно задачам и возможностям нового уровня, а привычка откладывать осталась.

Хорошо помню один случай. Мы с Сергеем Колесниковым, уже став бизнесменами, продолжали по привычке жить в общежитии. Как-то пригласили к себе в гости директора нашего первого завода Александра Викторовича Завьялова. Он приехал, мы пообщались. А потом он сказал: «Я посмотрел, как вы тут живете. Это неправильно. Вы уже можете себе позволить как минимум снимать квартиры. Вы должны идти вперед. Иначе ваш образ жизни будет вас сдерживать в бизнесе».

Это важнейший урок, который преподал мне Александр Викторович, его я считаю одним из главных менторов по жизни. Вскоре мы переехали из общаги, и, оглядываясь назад, я совершенно точно могу сказать: это было очень правильное и своевременное решение!

Одно из моих правил гласит: надо уметь преодолевать свой успех. Однако это только половина рецепта. Вторая гласит: чтобы преодолеть успех, я должен сперва сделать его своим. Присвоить его в полной мере. Изменение образа жизни дает тонус, расширяет горизонт мышления. Заставляет думать о том, о чем до того не задумывался.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты перенапрягаешься как исполнитель, ничего не меняя в своей жизни, то сталкиваешься с тем, что никто не признаёт твои достижения. Понижая свою значимость в глазах других и себя самого, ты соглашаешься на постоянный стресс от большого количества работы и недостаточного количества доходов.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты меняешь свой образ жизни в соответствии со своими достижениями, проживаешь их эмоционально, получаешь дополнительную энергию — и повышаешь значимость в собственных глазах. Твои достижения становятся заметны и стимулируют на новые идеи и проекты.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Относись уважительно к своим достижениям.  
Не давай пропасть плодам своего труда и воли.  
Используй свои достижения для построения достойной жизни.**



135

## Установки Грандмастера

- Учись жить с достижениями — пропущенные этапы не дают тебе расти.
- Конвертируй свои достижения в достойную жизнь, пользуясь плодами успеха.
- Питайся возможностями нового уровня — не жди отката.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
СТАНЬ ПРАВИЛОМ,  
SECRET X10



## 3.5. РАЗРЕШИ СЕБЕ ПОБЕЖДАТЬ

Обращал ли ты когда-нибудь внимание на свое отношение к победам и поражениям? Мы все любим побеждать, но не проигрывать. Тогда почему так много людей, говоря о своих победах, стремятся их оправдать или обосновать, как будто взяли не свое? Как будто кто-то внутри них не разрешает им признать и гордиться своей победой.

*Мы привыкли принимать поражения, извлекать опыт из неудач и исправлять ошибки. Но нас никто не учил побеждать. Тем более давать себе разрешение на победу.*

*«Хочешь чего-то достичь — спроси разрешения. Жди, пока тебя позовут».*

Есть одна особенность русского языка, которая мне иногда досажает. Попробуй сказать от первого лица — своего собственного «я» — в будущем времени, что ты победишь. Вместо несуществующего «победю» мы используем девальвирующие смысл обороты «смогу победить», «одержу победу». Вроде как по законам языка твоя личная победа какая-то недостаточная. Или под вопросом. Даже заявлять о ней неловко. В лингвистике это называется «дефектной парадигмой» — а получается, как будто ты и сам какой-то дефектный, бесперспективный.

И закрадываются сомнения — а можно ли вообще хотеть победить? Не в великой войне, а просто в том, что задумал, в том, к чему стремишься. Довести проект до ума, получить первую прибыль, издать книгу — победить свои сомнения, страхи, неуверенность.

Когда ты не знаешь, что тебе не надо на все спрашивать разрешения, ты ограничиваешь себя заранее, уменьшаешь, понижаешь свою значимость. Ты забываешь, что можешь сделать так, как нужно тебе, и выиграть. Что можешь рискнуть, а не затаиться в коконе; начать дело, а не визуализировать желания. Ты можешь совершить реальное действие в реальном мире, которое изменит соотношение сил в твою пользу. Твоя победа не нанесет никому ущерба — ты просто возьмешь свое по праву.

Когда ты начинаешь отказываться от воплощения своих желаний, от реализации идей, потому что тебе нужно чье-то разрешение или побуждение, ты не пробуешь, не рвешься туда, где может быть что-то интересное и ценное. Ты оглядываешься на окружающих, стесняешься своих успехов, публично не говоришь о своих победах — чтобы не задеть кого-то ненароком.



Такая ложно понятая скромность лишает тебя энергии. Ты гасишь себя, выдвигая вперед других. Ты добровольно отказываешься от права побеждать, чтобы не портить отношения, не привлекать лишнего внимания, обесцениваешь значимость собственных сил, собственной энергии и способностей. Потом ты привыкаешь ждать разрешения или все время становиться в хвост очереди. Действуя с оглядкой, стремясь угодить всем, ты никогда не станешь социально состоятельным.

Я считаю, что попытка получить разрешение на что-либо есть не что иное, как способ избавиться от сомнений. Успокоиться, снять ответственность. У меня выработалось правило: всякому спрашивающему разрешения отказывать. Зачем что-то разрешать человеку, который не сделать собирается, а хочет снять с себя ответственность? Зачем разрешать тому, кто в результате выданного разрешения успокоится? Чего он добьется-то успокоенный?!

Конечно, как всякое правило, оно имеет исключения. Но в целом я ему следую, потому что за четверть века в бизнесе пришел к простому выводу: нельзя доверять сомневающемуся. Потребность в разрешении — скрытая форма согласия пригасить в себе огонь желания, отключиться от внутреннего источника энергии. И переложить ответственность за это на другого.

Каждый все разрешает себе сам. Просто эти саморазрешения бывают разные: саморазрешение совершить невероятное, добиться успеха, реализовать мечту — или саморазрешение прикрутить энергию на минимум и жить вполнакала.

Разрешения на победу никогда и никому не выдаются. Выдаются лишь разрешения на поражения, индульгенции. Парадокс, но даже у наставника, тем более у наставника наставников — у Грандмастера, нельзя спрашивать разрешения. Наставник не тот, кто оправдывает и успокаивает, — наставник тот, кто поддерживает тебя на пути, который ты сам себе разрешил. Но не выдает разрешение ни на мечту, ни на победу.

Желание получить разрешение — тревожный сигнал. Поймал себя на потребности в разрешении — значит, ты в полушаге от провала. Еще не сам провал, еще можно свернуть на верную дорогу — но ты уже в зоне главного жизненного риска. Риска выдать себе разрешение на поражение.



Многие хотят, чтобы я стал для них наставником. Подходят и спрашивают: «Можно я буду к вам обращаться за советами, наставлениями?»

Как ты думаешь, что я отвечаю?..

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Если тебе никто не подскажет, не направит, то ты сам даже не заметишь благоприятных условий, новых возможностей, чтобы сменить работу, запустить проект, создать партнерство. Ты остаешься там, где есть, ожидая разрешения. А жить достойно будут другие.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты привыкаешь пробовать, экспериментировать. Включаешь в свой круг те возможности и перспективы и тех людей, которые тебе интересны. В результате ты полон энергии, контролируешь и выбор, и использование своих ресурсов, и свою жизнь. Ты принимаешь тот факт, что вслед за победой приходит ответственность, но ты готов посмотреть на новый мир новыми глазами.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Привычка сомневаться в себе приводит к тому,  
что ты постоянно спрашиваешь разрешения.  
И отдаешь контроль над своей жизнью, карьерой, счастьем кому-то  
другому. Верь себе и своим импульсам.**



139

## Установки Грандмастера

- Тренируй саморазрешение вне зависимости от масштабов замысла.
- Прими себя за точку отсчета, задай свою систему координат.
- Найди наставника, который поддержит тебя на пути, что ты сам себе разрешил. Это огромный ресурс.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ТЫ НАРИСУЙ СВОЕ,  
SECRET X10





## 3.6. РАЗНООБРАЗЬ СВОИ РОЛИ

Каждый победитель получает награду. Ты не исключение! Какое самое большое открытие может с тобой случиться на Треке Состоятельности? Открытие, которое, как по волшебству, отменяет воздействие уничижающего вопроса: «Да кто ты такой, чтобы?..» Открытие, известное каждому ребенку, который не умеет оценивать, а просто с любопытством осваивает окружающий мир, постоянно оказываясь в гуще событий.

*Мы привыкли быть верными одной роли, одной активности, одному опыту—такую модель поощряют в обществе. Остальные версии означают—человек разбрасывается, он не серьезный, ему нельзя доверять. «Выбрал направление—совершенствуйся в нем, не нужно распыляться».*

Но все становится сложнее, когда не старые установки, а ты сам приговариваешь себя к однообразию опыта. Ты не можешь действовать одним способом. Пусть даже тебе его продали как единственно верный. Ты можешь быть неожиданным, пробовать разные версии проявления себя в разных контекстах. Обесценивание разнообразия снижает количество способов твоего влияния на мир, запирает в знакомой до боли и тоски колее. Монотонность и скука приводят к тому, что ты уже не ощущаешь веса и значения своих действий.

Тебе кажется, что так ты удерживаешь безопасность, но это иллюзия. Боясь потерять личную значимость, ты избегаешь ярких проявлений: выйдешь в новую область или к новым людям—а вдруг не получится, не примут? Привычное и знакомое успокаивает, а незнакомое—страшно. «От добра добра не ищут». Чтобы принять риск нового, нужна смелость и решимость. Как только ты отказываешь себе в праве на разнообразие—ты перестаешь обдумывать другие варианты и просто катишься по знакомым рельсам.

Представь, что жизнь—это сад. Простая такая метафора. Посадишь деревья одной породы—получишь плантацию. Для доходов хорошо, для жизни скучно. Сад—это разнообразие. И с ним надо уметь работать. Успешные люди не сажают в сад своей жизни первое попавшееся семечко или саженец. И никогда не останавливаются в поисках следующего саженца для сада. Никогда не застывают в любовании типа «какой прекрасный сад, пусть ничего не меняется, остается как есть».



А что делают неуспешные люди? Сажают в сад своей жизни что попало и затем тратят годы, пытаясь превратить это во что-то значимое. Через пять лет смотрят—а ничего хорошего. Ладно еще, если через пять лет—бывает ведь, что и через десять, через двадцать лет... Затем обесценивают себя и свои усилия.

И вторая ошибка неуспешных людей. Если у них вдруг что-то выросло—так бывает,—они тут же останавливаются. Ставят забор, «никому не отдам» и так далее. И что неминуемо случается? Меняется климат, условия, окружение—и то, что казалось достаточным, уже не соответствует ситуации.

Пройдя через кризисы, я усвоил, что ставка на что-то одно—опасная вещь. И теперь я не только не останавливаюсь, но стараюсь делать свой сад еще более разнообразным, плотно засеянным (но чтобы солнца хватало всем) и большим. Не даю прорасти сорнякам в своей жизни.

Помимо «ТехноНИКОЛЬ», у меня сейчас есть несколько правильных саженцев, с которыми я работаю:

1. международный хайтек-интегратор PRYTEK;
2. международное сообщество high-impact-предпринимателей «Эквиум»;
3. международная сеть смарт-офисов SOK;
4. сеть детских садов и школ RYBAKOV PLAYSCHOOL и другие проекты.

Наверное, в мире много правильных семян и саженцев. Но эти я отобрал лично и рекомендую их в качестве посевного материала другим людям. Расскажу чуть подробнее, что они из себя представляют.

Международный хайтек-интегратор PRYTEK, который я уже три года развиваю, занимается международным трансфером технологий. Мы с моим партнером Андреем Яшунским находим правильных предпринимателей и обеспечиваем им доступ к отобранным, апробированным на других рынках бизнес-схемам.



Международное сообщество high-impact-предпринимателей «Эквиум». Чтобы мы оказывались среди людей, которые не позволяют нам быть менее яркими, чем мы можем, мы с Оскаром Хартманном, Эдуардом Остробродом и Егором Евланниковым учредили «Эквиум».

Международная сеть смарт-офисов SOK. Это следующий уровень организации офисного пространства по сравнению с классическим корпоративным офисом и с коворкингом. Это пространство, основная цель которого не «работа», а развитие. Это своего рода социальный коллаيدر, который провоцирует максимально энергичное взаимодействие вовлеченных в него людей и команд.

И наш с Катей любимый проект—сеть детских садов и школ RYBAKOV PLAYSCHOOL, где весь процесс построен по теории нашего соотечественника, великого педагога и психолога Льва Выготского, признанного во всем мире. Все самое интересное в жизни человека начинается в период с 2 до 12 лет. Проявляется его характер, обнаруживаются способности, раскрывается одаренность. Хорошее образование пробудит в детях любопытство к жизни и желание делать свои открытия, даст проявиться природной предприимчивости. Как родители мы уверены, что хорошее образование для детей необходимо, чтобы страна двигалась к процветанию, а семьи чувствовали защищенность. Мы верим в этот проект и ждем тех, кто готов присоединиться.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Сидишь в своей башне или бункере, за забором—отвергаешь все предложения или идеи, которые не вписываются в привычный шаблон. Отказ пробовать иное приводит к тому, что ты теряешь возможности, превращаешь жизнь в вереницу монотонных будней.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Реализовывать жизненную миссию тоже можно по принципу разнообразия. Заведи привычку искать варианты, добавлять неожиданные, неочевидные решения. Делай разные проекты с разными людьми—чем разнообразнее твоя жизнь, тем больше в ней энергии и смысла. Так ты естественным образом повышаешь свою значимость, проявляя себя в разных ролях.



## ЗАФИКСИРУЙ!

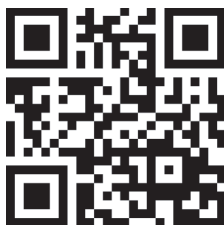
**Ставка на что-то одно приводит к кризисам.  
Разнообразие в бизнесе и жизни дает устойчивость и, позволяя  
переключаться, делает жизнь более наполненной, интересной.**



143

### Установки Грандмастера

- Запомни: монотонность и однообразие—признаки обесценивания себя.
- Пробуй, комбинируй—используй право на разнообразие в жизни и в бизнесе.
- Действуй разнообразно, ищи варианты, меняй роли, вовлекай других людей.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ДЕЛАЙ ДЕЛО,  
SECRET X10



## 3.7. ВЫХОДИ ЗА ПРЕДЕЛЫ

144

Чтобы твоя проявленность случилась в полноте и масштабе, предлагаю тебе особый прием—выход за пределы истории, которую ты сейчас живешь. Бывает, ты много и упорно работаешь, но в какой-то момент видишь—подвижек нет, не идет, не срастается. Нужно бы еще поднажать, добавить энергии, но силы кончились. Головой понимаешь, что нужно, но не можешь себя заставить. Жмешь кнопку уверенности в победе—залипла. А вокруг никого, кто бы вдохновил, завел, запустил. В этот раз не повезло.

*Нас учили достигать, добиваться и сохранять. Нас не учили двигаться постоянно. Не учили эволюционировать в своей социальной состоятельности.*

*«Помни, что нужно держаться в рамках достигнутого при любых обстоятельствах».*

Ты умеешь вести налаженный рабочий процесс, соблюдать нормы, но ты не развил умение в критической ситуации сбрасывать прежние настройки и переходить в мобилизационный режим. Ты выставил самому себе пределы того, что вообще можно и уместно делать.

«Будь приличным, не выходи из себя». С точки зрения вежливости—это полезный совет, но он не работает, когда нужно включиться на полную мощь, когда надо выйти из себя и пройти за пределы известного. Когда критически важная задача не решается в рамках знакомой истории—она решается, если ты выйдешь за пределы освоенной сложности. Чтобы кинуть далеко, надо широко размахнуться.

Тебя учили, что ресурсы нужно экономить. А желание сэкономить энергию, побережь силы ведет к тому, что ты даже не будешь пробовать.

Конечно, для человека естественно хотеть «животворящего пинка» извне, чтобы начать действовать. Жареный петух должен клюнуть: руководитель—гаркнуть, предприниматель—почувствовать прямую угрозу его интересам. Но метод «жареного петуха» не работает, если ты застрял в повторении одного и того же действия вхолостую. Да, внешняя поддержка или импульс важны. Но в кризисной ситуации важно использовать приемы, которые включают твой напор и уверенность изнутри. Прием «личный враг»—один из них.



Когда мы разворачивали производство каменной ваты, процесс состоял из двух этапов. Первый — войти в рынок, воспользоваться моментом, пока есть окно. Если не вошел вовремя — теряешь возможность, точки входа больше не будет. Нам удалось войти очень быстро. Но мы столкнулись с тем, что все очень плохо работает. Второй процесс — довести созданные производства до ума. А там очень много нюансов, технология сложная и новая для нас.

Наступил переломный момент. Ирек Аллаяров, который курировал это направление, говорит мне: «Игорь, не получается. Я не могу». И я чувствую — он на грани, весь на нервах. Отвечаю ему: «Ирек, если и ты не сможешь, то в „ТехноНИКОЛЬ“ нет человека, который сможет. Если мы сейчас бросим, то поставим компанию на грань фатального исхода». Два часа мы с ним проговорили. Договорились, что он мне позвонит. Но он не перезвонил.

Я сам разыскал его, нашел в жутком состоянии. Я очень хорошо запомнил тот разговор: предложил ему устроить встречу с Ником Винсом, директором Rockwool по Восточной Европе, которого я знал как надменного и самодовольного человека.

Есть такие специальные присадки к топливу — они на длинной дистанции не работают, но на коротком отрезке дают максимум мощности. Я решил устроить провокацию: встреча с «личным врагом» поможет Иреку мобилизоваться.

Борьба с абстрактными врагами под названием «конкуренты» порождает различные страхи. Ты борешься с непонятным тебе могущественным противником и накручиваешь себе всякого. А когда с человеком, который тебе противостоит, знакомишься лично, то видишь: это обычный человек — у него голова, две руки, две ноги, он чихает, почесывается и временами выглядит нелепо. Когда сложно и страшно, говори себе: «Кто мой личный враг?» Встречайся с ним — и удивишься: «И вот этого я боялся?!»

В то время шел какой-то отраслевой форум, на нем предполагалась традиционная закрытая afterparty. Обычно на них ходил я — а тут предложил Иреку. Сказал: «Расскажи там об успехах „ТехноНИКОЛЬ“. О проблемах не надо, только об успехах».



Я знал Ника Винса и не ошибся в прогнозе: в ответ он сразу по полной программе наехал на Ирека, «назвал его земляным червяком». В результате Ирек сам позвонил мне после встречи: «Да мы... их порвем!.. Да я их!..» Энергия пошла, его внутренний мотор включился.

Где-то через девять месяцев компания «ТехноНИКОЛЬ» вошла в устойчивый тренд развития, Ирек с командой нашли все необходимые решения. Заряда от появления «личного врага» им хватило как раз на эти девять месяцев.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*По старой норме, выйти в мобилизационный режим можно только при угрозе жизни или в общественно значимых обстоятельствах. То есть при внешнем «пинке». В обычных условиях ты запрещаешь себе напор, наступление, экспансию. Перекадываешь это решение на кого-то. Так ты и не сможешь узнать ни пределы своей силы, ни свою способность выходить за них.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты учишься запускать свой внутренний мотор самостоятельно, экспериментируешь, пробуешь много приемов и вариантов. Выбираешь то, что тебе выгоднее. Твоя сила и решительность только возрастают, ты уверенно идешь к своей победе.



## ЗАФИКСИРУЙ!

При потере уверенности на длинной дистанции, сомнениях в своих силах, страхе перед препятствиями ищи «личного врага» — он перезапустит твою уверенность, даст силы на победу.



147

### Установки Грандмастера

- Попасть в состояние бессилия может каждый. Чтобы выбраться из него, нужен внешний толчок, но лучше — самозапуск.
- Твоя уверенность, твоя сила — внутри тебя.
- Когда нужна максимальная мощность, используй прием «личный враг» — он дает колоссальный выброс силы.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
МАСТЕР ЖИЗНИ,  
SECRET X10





## 3.8. ВЫБИРАЙ ЛУЧШЕЕ

Что еще может помешать тебе состояться? Выбор, сделанный автоматически. Когда ты, поддавшись на чьи-то уговоры, в состоянии усталости или, напротив, чрезмерного ускорения берешь не лучшее из возможного, а то, что тебе предлагают, то, что досталось или осталось. Знакомо?..

*Мы привыкли брать по остаточному признаку — что досталось. А не лучшее, наше, то, что нас развивает.*

*«Пользуйся тем, что доступно. Держись в рамках дозволенного».*

148

Проверенная мной по жизни стратегия: из всех доступных вариантов — бери лучшее. Она действует безошибочно при выборе автомобилей, холодильников и прочих предметов, делающих нашу повседневную жизнь удобнее. И эта же стратегия вполне применима в бизнесе, производстве, вообще в жизни. «Лучшее» не значит «самое дорогое» — это значит самое подходящее для тебя в этот момент, то, что будет двигать вперед и вверх, а не тянуть вниз и назад. Твоя значимость прокачивается как раз в момент такого выбора.

Если ты не знаешь, что выгоднее не конкурировать с теми, кто лучше, а присмотреться к их практикам и взять их себе, то ты тратишь силы на бессмысленную гонку. Конкуренция ни к чему не приведет, только истощит, а научиться успешным практикам — значит выйти на другой уровень. Право выбирать лучшее работает как принцип процветания — учись у лучших, выбирай лучших для сотрудничества.

Есть два варианта обесценивания. Первый: ты считаешь, что сам все лучше знаешь, умеешь, соображаешь, что выиграешь в конкуренции, — то есть лучший ты сам. Второй: ты решаешь, что можешь довольствоваться чем-то средним, обычным, что не дает тебе ресурса, не стимулирует, а так, способ перебиться, — то есть тебе лучшего и не надо.

Когда ты раздуваешь свою значимость, обесценивая чужой выдающийся опыт, ты накачиваешь самомнение, но при этом киснешь в старых нормах, привычках, практиках.

Когда ты приуменьшаешь свою значимость, впадая в самоотказ или умаление себя, ты строишь жизнь в логике обеднения, ставишь себя в хвост очереди, отираешься у окна регистратуры. В одном случае ты вдруг выяс-



няешь, что ты не самый умный,—это больно. В другом—ты просто избегаешь брать на себя ответственность за улучшение своей жизни.

Время от времени со мной происходит одна и та же история. Я встречаю человека, которому удастся все делать по плану. Удастся контролировать ситуацию и достигать лучших результатов с меньшими затратами ресурсов. Это всегда вызов. Первая реакция всегда: «Как так-то?! Он что, лучше меня?!» Включается ревность, включается режим конкуренции, автоматическая реакция.

Правильный ответ на этот вызов—не конкурировать, а подсмотреть его секретные техники. Секреты бывают двух типов. Первый—конкретные решения. Тут проще всего: увидел, применил, подошло—использую дальше. Второй тип—как он мыслит и действует, за счет чего ему удастся в этом режиме работать. Это более сложная, но и более результативная, более ценная вещь.

Всегда, когда ты видишь очень результативного человека, вспоминай, что у него есть секреты второго типа: техники настройки мышления и эмоционального состояния. Их надо подсмотреть—и присвоить.

Я постоянно ищу людей, которые в чем-то лучше меня. И учусь у них. Это правильная реакция на внутренний импульс «конкурировать». Заимствование лучших практик. В основе моего процветания лежит идея—брать лучшее.

У нас в «ТехноНИКОЛЬ» реализован такой подход. Например, мы покупаем оборудование у лучших производителей и всегда настаиваем, чтобы нам продавали новейшие образцы. Часто в процессе работы с поставщиком мы даже просим добавить опции, которых не было.

Постоянно спрашиваем—а это почему так, а это? Интересуемся, как они сами у себя организуют процесс. Ведь раз они лучшие, то у них не просто оборудование лучшее—у них реализованы лучшие управленческо-технологические подходы. Иначе они не были бы в своем деле мировыми лидерами. Принцип внедрения лучших практик через небольшие постоянные улучшения стал одним из фундаментальных принципов «ТехноНИКОЛЬ».



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда фокусируешься на собственном конкурентном преимуществе, ты бережешь свое самолюбие от сравнения с конкурентами, но лишаешь себя выгоды использования практик лучших. Обесценивая чужой удачный опыт, ты остаешься там, где был. А потом—далеко позади. Ты выбираешь тактику «мне достаточно» и не впускаешь в свою жизнь то, что стимулирует твой рост.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Вкладываться в себя—значит смотреть и искать лучших, внимательно выбирать приемы, ведущие к успеху. Выбирая сотрудничество с лучшими, ты поднимаешься вместе с ними по восходящему потоку. Ты даешь лучшему место в своей жизни и готов расти дальше.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Учиться у лучших—это, пожалуй, единственная долгосрочно устойчивая стратегия.**

**Мой успех всегда отражает мой внутренний рост—иначе это просто случайность.**



151

## Установки Грандмастера

- Запомни: выгодная стратегия—из всего доступного выбирать лучшее.
- Всегда есть те, кто делает что-то лучше,—учись у них, перенимай секреты, это твоя зона роста.
- Сотрудничать с лучшими—значит получить доступ к их приемам, практикам и к тому, как они думают.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
Я ВСЕСИЛЬНЫЙ,  
SECRET X10



## 3.9. ПРИМИ МАТЕРИАЛЬНЫЙ УСПЕХ

На этом пит-стопе тебе придется провести ревизию твоих отношений с успехом, особенно его материальной составляющей. Давай добавим еще один прием, незнание которого остановило от полной реализации многих даже очень талантливых предпринимателей.

*Мы привыкли считать стремление к материальному успеху чем-то аморальным, подлежащим не поощрению, но осуждению.*

*«Трудись честно, будь скромнее, довольствуйся полученным».*

152

Тот, кто фиксирует себя в предыдущем состоянии, живет небогато. А кто пробует новое — обязательно находит для себя удачные ходы. Ты не задумывался, что, ограничивая себя, рассчитывая на небольшой доход, ты сам выставляешь себе границы возможного, подвешиваешь потолок, выше которого не прыгнешь?

Родившись в семье инженера и преподавателя, я смог составить значительное состояние, собрать большой капитал, но при этом я не веду стереотипную «жизнь богатого человека»: яхты, дворцы, куршевели, кутежи. Я живу по принципу разнообразия, добавления активностей, возвращения обществу тех благ, которые получила моя семья.

Если ты смотришь на жизнь через норму, где богатство сомнительно с моральной точки зрения, а бедность имеет над ним этическое превосходство, то ты не увидишь возможностей реализации своей мечты. У любой мечты есть материальные основания. И это нормально — хотеть ресурс для осуществления желаний.

Если ты обесцениваешь материальный успех, говоря, что материальные ценности — тлен, и работаешь не ради денег, то ты сужаешь поле своей реализации. Постепенно деньги перестают быть ресурсом, но становятся клеймом: большой материальный успех — воровство, а предприниматели все жулики. Да, бывает, выгодно не выделяться. Так ни в чем не обвинят, ничего не отберут, ничего не потребуют, никому не должен, выгляжу чистенько, благородно и положительно. Бедный — значит, честный.



Загляни в себя. Что ты в детстве слышал про деньги? Вспомни, о чем говорили тебе родители или окружение. Очень часто в семьях живет убеждение: деньги—это негатив. И неважно, много их или мало, все равно: «за столом о деньгах не говорят» или «деньги—зло». Такие убеждения не дают тебе развернуть потенциал в полную силу и получить то, что стоит получить.

Деньги не мерило нравственности, но мера энергии. Идеи и деньги следуют за изменениями, за энергией. Поэтому у каждого из нас есть выбор. Либо запускать изменения—тогда деньги (возможности, энергия, люди) будут следовать за тобой. Либо пытаться следовать за деньгами—включаться в процессы, которые запускают другие. Либо вовсе делать вид, что ни деньги, ни возможности тебя не интересуют, и оставаться в стороне от всего самого интересного.

Мы с партнером, начиная бизнес, думали не о том, что хотим дворец или другой атрибут «богатства», а о том, что хотим жить иначе, жить ярко, наполненно, проживать азарт каждого дня, втягивать людей в свой вихрь. И в итоге построили большую компанию.

Твоя личная значимость не связана с количеством денег на счетах. Она связана с тем, как ты видишь свои достижения, как видит твои достижения общество, что ты ему отдаешь взамен тех благ, которые получаешь.

Я ощущаю себя очень ответственным за то, что общество позволило мне стать богатым, то есть концентрировать власть, влияние, деньги. И теперь я всеми силами применяю эти деньги, ресурсы, знания для того, чтобы улучшить российские школы, улучшить образование. И если мои дети учились и учатся в России—все четверо—в хороших школах, то я хотел бы, чтобы все дети страны имели возможность учиться в хороших школах.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты считаешь деньги не ресурсом, но характеристикой человека. Привыкаешь кого-то осуждать, кому-то завидовать в зависимости от его состояния. Когда ты соглашаешься на оплату, доход, гонорар меньше, чем реально стоит твой труд, и меньше, чем ты себя ценишь, ты придавливаешь себя, заранее обесточиваешь проект и делаешь его своей каторгой.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Твой материальный успех не означает, что ты у кого-то отнял. Он означает, что в обществе прибавилось. Помни, твое по праву—полная реализация и богатства всего мира. Не ставь заранее потолок своим амбициям—по ходу жизни, реализуя желания и воплощая мечты, решишь, сколько тебе надо.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Деньги следуют за энергией.  
Запускай изменения в себе, иди за энергией и принимай  
материальный успех как одно из своих достижений.**



155

### Установки Гандмастера

- Перестань соглашаться с «достаточно» — бери то, что принадлежит тебе.
- Помни: материальный успех — это реализация твоей проявленности.
- Не принижай свою значимость, рассматривай свой материальный успех как возможность принести еще больше пользы.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ДОЛЛАР,  
SECRET X10





## СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ. X10 МАСТЕРИНГ

156

Движение к Единой цели X10 дает ощущение превосходства — когда перебарываешь и сомнения, и сопротивление, ты поднимаешься над барьерами, с каждым шагом чувствуешь, как расширяется зона твоего присутствия, и проживаешь свою яркость, не пытаясь притушить себя.

X10 мастер знает, что состоятельность измеряется не миллионами на валютных счетах и не обладанием престижными вещами; мера состоятельности — достижения, которыми ты гордишься и которые признаны. Состоятельность часто пугает тем, что ты находишься на свету, виден всем. Тут надо преодолеть вирусную программу, которая буквально кричит: «Стань невидимым, спрячься, так безопасно!» Мастер X10 Академии Виктор Гор на наших мастеринг-сессиях рассказывал, как он шаг за шагом осваивал приемы, которые вели от одного достижения к другому достижению. Эти приемы делают жизнь не просто яркой, а заметной другим, открывают многие двери и повышают удовлетворенность тем, что с тобой происходит. Его опыт показывает, что начать можно с заявления о себе и своих желаниях.

Секрет Виктора Гора в том, чтобы наполнять свое время не ожиданием, а результативным действием. Когда другие тратят время, он его инвестирует в знаковые проекты. Вирусная программа сбивает, когда человек громко заявляет о себе, открыто показывает себя и свои достижения. Если тебе покажется, что ты хвастаешься достижениями, вспомни мой совет — делай это привлекательно для других, делай ярко.

### 3.1. X10 МАСТЕРИНГ: не согласен

«В моей семье было заранее решено, что после 9 класса школы я должен поступить в машиностроительный техникум. Так мы постановили когда-то на семейном совете, так я и сделал.

Поступил, причем без экзаменов, потому что хорошо учился. Перед началом учебного года студенты должны были поехать на практику в совхоз. Но в это же время проводилась школа комсомольского актива с отличниками учебы, куда меня позвали. Это событие для меня было во сто крат более значимо, чем участие в сельхозработках.

Я пришел в техникум и попросил администрацию отпустить меня на школу актива — я бы приехал на практику на неделю позже, чем все. Но мне отказали. Сказали, что практика обязательная и пропустить или отсрочить ее никак нельзя. Я отправился в приемную комиссию и стал там



спорить, доказывать, что битва за урожай картофеля не критично важна для будущих инженеров-машиностроителей, а вот сбор комсомольского актива для меня лично очень важен. Логично было бы пойти мне навстречу, но мне отказали во второй раз. Сказали: «Ни в коем случае, практика обязательна, более того — кто на нее не поедет, отчисляется из техникума автоматически». Ни секунды не колеблясь, я забрал документы и вернулся в школу, в десятый класс, к радости учителей и одноклассников. Правда, мне пришлось выдержать непростой разговор с отцом, но мы с ним разобрались в ситуации.

Для меня важно выражать свое несогласие и отстаивать свою позицию. Соглашаясь с тем, что тебе не нравится, ты теряешь частичку своей идентичности. А для меня важно оставаться собой».

157

### 3.2. X10 МАСТЕРИНГ: живу иначе

«Мне всегда хотелось быть не как все. По-другому одеваться, смотреть другие фильмы, создавать другие проекты. В школе мне всегда нравилось играть на сцене, быть в центре внимания. Я участвовал в школьном КВН. И когда мои одноклассники разбредались после уроков по домам, мы с командой оставались и репетировали. День за днем, часто до позднего вечера. Мы проводили дискотеки, участвовали во всех соревнованиях, организовывали субботники и много чего еще. Пока другие сидели дома и ждали, когда вырастут, мы что-то создавали, творили, экспериментировали. Так я стал местной звездой.

А другие школьники только удивлялись: «Виктор, тебя все знают, ты самый популярный в школе, как так получается?» Да просто! Просто делай что-то не как все, а как сам хочешь. Выбирай свою ролевую модель самостоятельно».

### 3.3. X10 МАСТЕРИНГ: проявляя редкость

«Будучи депутатом городской думы, я отвечал за молодежную политику, спорт, образование. И не всегда с моим мнением считались настолько, насколько мне хотелось бы. Но когда это происходило, я старался извлечь из ситуации максимум. Молодежная организация, которой я тогда руководил, своими действиями привлекала внимание.

В какой-то момент в нашем городе не осталось ни одного инкубатора для выхаживания слабых недоношенных новорожденных детей в первые дни жизни. И младенцы попросту погибали от их отсутствия. Медики настаивали, что инкубаторы нужно купить. Я с группой коллег-депутатов



полностью поддерживал их. И вот на одном заседании городской думы рассматривался этот вопрос. Медики предоставили статистику, что порядка 40—50 младенцев в год можно спасти, если купить несколько таких инкубаторов. Но мои коллеги по думе приняли другое решение — не покупать их. Хотя деньги были.

На следующий день мы устроили акцию. На монументальных ступенях перед зданием правительства области рассадили несколько сотен кукол — по количеству детей, которые не выжили за последние годы из-за отсутствия инкубаторов. Несколько сотен моих коллег, партнеров, молодых людей собрались возле кукол. Мы пригласили все СМИ и разослали приглашения коллегам-депутатам, областным и городским чиновникам, пригласили их поговорить об этом на улице, на ступенях, в окружении кукол. Мы дали несколько десятков интервью, а областное радио пригласило меня на двухчасовой прямой эфир, посвященный этой нашей акции и проблеме с инкубаторами. Мы пообщались с министром здравоохранения, председателем заксобрания области. Чиновники приглашали нас к себе в кабинеты, в администрацию, но мы настояли, чтобы они вышли к нам на улицу, чтобы поговорили рядом с этими куклами. Через неделю инкубаторы были приобретены».

### 3.4. X10 МАСТЕРИНГ: достижения

«Однажды в Москве мне предложили поработать с легендарным музыкальным клубом «Гнездо глухаря». Ему на тот момент было десять лет, и он должен был вот-вот закрыться: дела шли плохо. Я согласился, и через два месяца клуб начал приносить прибыль, а за последующие шесть лет заработал столько, сколько и не мечтали его владельцы. После этого про нашу команду говорили — это те люди, которые спасли легендарное «Гнездо». Но главное — члены моей команды стали больше зарабатывать, смогли делать накопления, что раньше не получалось, и даже давали займы друзьям. И конечно, поменяли и мебель, и машины.

Это достижение дало мне возможность открыть следующий проект — собственный музыкальный клуб «Альма-Матер», где в день мы проводили от двух до восьми концертов. Это был самый массовый концертный клуб. И про нас уже говорили — это та команда, которая создала знаменитый «Альма-Матер» на Таганке».



### 3.5. X10 МАСТЕРИНГ: разрешение побеждать

«Я стал депутатом городской думы в 1994 году в 20 лет. Меня и команду никто не воспринимал всерьез. Начиная с процесса подачи документов в избирательную комиссию, всем приходилось доказывать, что мы, молодые ребята, настроены серьезно. Над нами посмеивались чиновники, журналисты, конкуренты. Они же старались мешать, чтобы никто из нас потом не болтался под ногами.

Тогда еще мало кто проводил серьезные избирательные кампании. Мне помогали около 30 человек, мы напечатали больше всех листовок, мой отец лично агитировал своих знакомых с завода, ходил по квартирам, а участковые избирательные комиссии обеспечили честный подсчет голосов, так как им было интересно, что из этого может получиться.

Это было дерзко. Это был прорыв. Это было сложно. И мы, на удивление всем, победили. Когда я пришел на первое заседание думы в окружении бывалых маститых политиков и директоров, и для них, и для меня это было очень необычно. Позже я побеждал на одномандатных выборах еще трижды».

### 3.6. X10 МАСТЕРИНГ: разнообразные роли

«Ресторанный бизнес, которым я занимаюсь сегодня, сам по себе дает мне множество ролей. Здесь я и создатель, и партнер, и в чем-то исполнитель, и психолог, и идеолог, и работодатель — и все это очень интересно. Каждый новый проект дает мне возможность на короткой дистанции увидеть конкретный результат — когда еще вчера ничего не было, а уже сегодня к тебе приходят гости и благодарят.

Но кроме бизнеса, я всегда с удовольствием вхожу в роль организатора разных приключений для друзей и получаю от этого большое удовольствие. Мои друзья, кстати, тоже. Роль мужа, отца, сына для меня крайне важна, дает массу смыслов, ответственности и энергии. Роль друга для меня просто необходима. Я очень социальный человек и очень люблю дружить. Роль мастера X10 Академии меня расширяет, дает новые смыслы, учит проживать новые события, делать то, что я еще никогда не делал, для того чтобы стать тем, кем я еще не был».



### 3.7. X10 МАСТЕРИНГ: выход за пределы

«После школы я не поступил в институт (позже я учился заочно) и пошел работать токарем на завод «Атоммаш». За полгода я сдал на третий разряд, затем на четвертый, выполнял работы по пятому и мог бы расти дальше. Но я быстро посчитал, что в токарях не заработаю ни на квартиру, ни на машину. Знакомые ребята искали ночного сторожа на стоянку и платили в три раза больше, чем на заводе. Я уволился и пошел сторожить машины. Отец был против, даже начальник участка меня отговаривал. Но я решил уйти и уволился с крупнейшего машиностроительного завода Европы. Через четыре месяца я снова сменил работу, а затем попал в бизнес».

### 3.8. X10 МАСТЕРИНГ: выбирай лучшее

«В 2004 году мы с моей командой решили организовать чемпионат по драг-рейсингу Юга России. Драг-рейсинг, или стритрейсинг, — это, как правило, нелегальные гонки, которые обычно проводятся по ночам. Цель гонщика — опередить соперников на очень короткой, всего 400 метров, дистанции. Задача — «сделать» всех на старте. Для этого машины переделывают, усиливают движки, используют вместо бензина закись азота, облегчают массу авто. Мы решили провести легальные официальные соревнования и собрать в одном месте всех любителей ночных неофициальных гонок на их заряженных и прокачанных тачках.

Решили арендовать для мероприятия законсервированный, но действующий аэропорт. В 200 км от Ростова в окрестностях Волгодонска, в Цимлянске, есть аэропорт, который принимал пассажирские самолеты, но временно, из-за отмены всех рейсов по экономическим причинам, был законсервирован. Тем не менее он поддерживался в рабочем состоянии, чтобы в любой момент возобновить работу.

Администрации города было поручено обеспечить безопасность и сопровождение мероприятия. Мы думали, что победили. Но после первого же рабочего совещания в администрации все структуры нам вывалили столько требований, что мы реально оторопели. Пытались спорить, аргументировать, что-то доказывать, но во всех инстанциях слышали один ответ — мол, нам поручили обеспечивать порядок и безопасность, а если вы с чем-то не согласны, мы не одобрим и мероприятие не состоится. Пожарные. Роспотребнадзор. Скорая помощь. Экологи. Полиция. Минсельхоз. Минтранс. Службы аэропорта. ГИБДД. От всех мы получили требования, обязательные к исполнению. И выполнили их ВСЕ!



Мы скошили траву до определенной высоты на ВСЕЙ территории аэропорта — а это несколько гектаров; обработали ВСЮ территорию аэропорта специальными химикатами от насекомых, чтобы они не искушали зрителей; оплатили услуги вневедомственной охраны, чтобы она обеспечила охрану территории аэропорта по ВСЕМУ его периметру; оплатили присутствие 10 пожарных машин и 10 машин скорой помощи; подписали личные обязательства за собственный счет устранить любую порчу любого имущества аэропорта — от заборов до асфальтового покрытия; подписали бумаги о нашей личной ответственности за любые массовые беспорядки и возможное неправомерное поведение участников и зрителей.

Мы работали три месяца, решая десятки задач и предвкушая феерическое событие. Так и произошло! Из самых разных городов приехали сотни участников. Несмотря на удаленное расположение аэропорта, мероприятие посетили более 5000 зрителей.

Ни одного инцидента, ни одного факта порчи имущества, ни одного несчастного случая, ни одного нарушения общественного порядка! Представители ВСЕХ инстанций, с которыми мы согласовывали событие, присутствовали на нем. В их задачу входила фиксация всех проблем и нарушений, чтобы позже нам все это предъявить. Но в конце каждый подошел ко мне и сказал: «Очень круто! Мы не понимаем, как вы это делаете!..»



## БЛОКИРОВКА СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Серьезное испытание — пройти сквозь внутреннюю тормозящую тебя программу, которая распаковывается и запускается, когда ты начинаешь задаваться вопросами — а имеешь ли ты право быть первым, брать то, что хочешь, а не то, что тебе досталось? Трудно перестать задаваться уничижающим вопросом «а кто я такой, чтобы?..», перестать отходить в сторону, выпуская на авансцену кого угодно, кроме себя самого.

Внутренняя вирусная программа, обнуляющая состоятельность (ВВПЗ), запускает состояние, которое можно назвать ложной скромностью. Все, что надо ВВПЗ, — чтобы ты был тих, скромен, незаметен, молчалив, согласен с чужими решениями и предписаниями, робок и услужлив. Нравится такой образ? Так получается не сразу, надо постараться обесценить свои достижения и обнулить самого себя.

Начинается все с простого отказа от выражения несогласия. ВВПЗ нашептывает: ну что тебе стоит, согласишься, прогнись сегодня — завтра что-нибудь получишь, пойди на компромисс, так спокойней. Вроде бы программа настроена на твою защиту, но работает она не в твоих интересах. Сначала ты соглашаешься, что надо ходить на неинтересную, отупляющую работу — деньги ведь нужны, потом соглашаешься с начальством, работаешь больше, удовлетворение не обязательно. Потом тебя обходят при раздаче бонусов, а ты согласен — ты недостаточно вкалывал.

Чем опасна ВВПЗ — она включает самоосуждение и самоограничение. Ты незаметно, шаг за шагом убираешь своеобразие твоей индивидуальности, словно полируешь себя для того, чтобы быть удобным, не таким заметным. Ты подстраиваешь свой образ жизни под стандарт, как принято в твоём окружении, как должен делать типичный представитель твоей профессии. Вместе с несогласием ты останавливаешь мышление, делаешь его конформным — я поступаю так, как сказали, вижу то, что разрешили.

ВВПЗ формирует твоё отношение к собственным победам: это не я, это не мы, так сложились обстоятельства, лучшие игроки выбыли, заболели, нам и досталось, я вовсе ни при чем. И через некоторое время ты просто не разрешаешь себе побеждать — вирусная программа вовремя показывает тебе всех тех, кого обездолит твоя победа, твой выигрыш, твой успех. И вот ты уже стоишь за кулисами, избегая света и внимания. И если ты не можешь прикрыть свои достижения занавеской, ты просто за них перед всеми извиняешься и ни в коем случае о них не пишешь, не постишь в сетях, не вознаграждаешь себя.



А материальный успех вообще выводится за скобки: на жизнь хватает — и хорошо, зачем тебе больше? Самое неприятное, что это внутреннее убеждение передается другим людям. Особенно хорошо его чувствуют те, кто принимает решения о твоей судьбе, и если можно тебя обойти — в наградах, премиях, почестях, — то тебя обойдут, о тебе забудут. ВВПЗ убирает твою заметность, а потом на закуску доест твою значимость.

И пик достижения ВВПЗ — это твое состояние, когда ты наконец стал «маленьким человеком», незаметным, невыдающимся, вечно оправдывающимся и занимающим мало места. Стертая личность не требует к себе внимания, просто выполняет предписанные функции. Она удобна в использовании, ею легко манипулировать. ВВПЗ внушает, что послушание вознаграждается. Потом. Если захочет начальство. «Будь хорошим мальчиком/девочкой, сделай яркость меньше, а голос тише. Ты слишком заметен/заметна. Тебе что, больше всех надо?» — вирус зудит в мыслях, прожигая нейронные связи, раскармливая беспомощность, безынициативность и безучастность.

**Противно?**

**Не нравится?**

**Включи антивирусный фильтр.**

**Пройди тест.**





## ТЕСТ на ВВПЗ

Я чаще выбираю соглашаться, чем возражать. Возражения требуют энергии, а согласие гарантирует, что все будет хорошо.

---

ДА/НЕТ

Я обычно хорошо делаю то, что мне поручают, честно исполняю роль, на которую меня взяли, так мне спокойнее.

---

ДА/НЕТ

Я предпочитаю не выделяться, веду себя в соответствии со своим статусом и общепринятыми представлениями о том, что положено по данному статусу.

---

ДА/НЕТ

Я не люблю хвастаться своими достижениями, я скромно иду дальше и делаю что-то еще.

---

ДА/НЕТ

Я выбираю не соревноваться, не участвовать в конкурсах, не претендовать на лидерскую роль — мне кажется, я ей не соответствую. Победа — это обязанности, не стоит труда.

---

ДА/НЕТ

Я убежден, что надо развивать ту компетенцию, которая у тебя есть, и совершенствоваться в одном виде деятельности.

---

ДА/НЕТ

Когда я наталкиваюсь на препятствия, обычно отхожу в сторону — нет так нет.

---

ДА/НЕТ

Я не люблю требовать для себя чего-то особого, всегда беру, что досталось, не трачу время на поиски лучшего.

---

ДА/НЕТ

Я считаю, что надо работать больше и не стараться выделиться. Надо будет — сами наградят или отметят.

---

ДА/НЕТ

Посчитай, сколько раз ты ответил ДА.

Если меньше 6, можешь пройти на следующий трек.

Если 6 или больше, вернись к началу Трека 3 и снова внимательно пройди каждый пит-стоп.



## ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ УСТАНОВКИ ГРАНДМАСТЕРА

РАЗРЕШИ себе побеждать в этом возрасте, в этот день, в этом кризисе и решишь на все, на что не решался раньше.

ВЫБИРАЙ как эталон желанную ролевую модель тех, у кого все всегда получается — и в счастливое время, и в кризис.

Все, что не нравится, ПЕРЕКОМБИНИРУЙ столько раз, сколько нужно, чтобы понравилось.

ЯВЛЯЙ себя в разных ролях, направлениях, активностях, сообществах.

ВЫБЕРИ и назначь свой статус сам.

РЕАЛИЗУЙ себя через набор компетенций, постоянно его расширяя.

К препятствию ОТНОСИСЬ как к «личному врагу» и, взяв энергию враждебности, преодолевай его.

ПРОЖИВАЙ плоды своих достижений со вкусом, полностью.

ВЫДЕЛЯЙСЯ, расширяйся, богатей в свое удовольствие.

165



ПЕРЕХОДИ В ПРОСТРАНСТВО X10.  
ТАМ ТЫ ПРОКАЧАЕШЬ  
СВОЮ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ





## ТРЕК 4. НАСТРОЙКА СВЯЗНОСТИ



## ВЫЙДИ В ПОЛНЫЙ МАСШТАБ

Что ты обычно делаешь, чтобы жить лучше? Много работаешь, фокусируешься на задачах, ставишь цели, с головой уходишь в дела. Что может быть логичнее? А не было ли у тебя ощущения, что ты что-то упускаешь? Привыкаешь общаться только по работе, только по делу? Общение по интересам чаще всего отодвигаешь со словами «у меня слишком много дел», «я сейчас не могу», «я устал». Ты готов придумать любую отговорку, лишь бы не отвлекаться от задач и не идти куда-то, даже туда, где тебя, возможно, ждут.

Ты не замечаешь, как упускаешь главное преимущество успешной жизни—расширение зоны твоего взаимодействия с людьми. Для предпринимателя—это зона безопасного со-действия, для социального предпринимателя—зона общего полезного дела, для творческого человека—зона сильных впечатлений и расширения палитры его чувств. А ты даже не думаешь о расширении, и при любом сложном случае у тебя срабатывает инстинкт ежа—сжаться, напрячься и охранять. И тут внутренняя вирусная программа находит себе пищу—притаскивает сведения о том, что мир ужасен, а люди жестоки, показывает только опасности и пугает еще больше; ты начинаешь практиковать ограничения, самоотказы, с подозрительностью смотришь на активных друзей, оправдываешь свою позицию тем, что такая растрата энергии нерациональна.

Сжатие поначалу кажется безопасным и вроде сохраняет энергию. Но чем больше ты уходишь в изолированность, тем меньше энергии у тебя остается. Ты еще больше устаешь. Еще больше напрягаешься. И точно не живешь той жизнью, от которой тебе самому хорошо.

Сегодня в огромном мире, полном различных взаимодействий, ты зачастую добровольно навьючиваешь себя, как верблюда. Но это бессмысленная растрата ресурсов. Потому что все, что находится за границей твоих текущих интересов и жизненной ситуации, выпадает из твоего поля зрения. И, главное, из него выпадает самая важная потребность—принадлежность к сообществу.

Многие считают потребность в связности, в принадлежности к сообществу показателем слабости, которой надо стыдиться. Якобы это свидетельствует о том, что ты нуждаешься в людях и не можешь без них прожить. Но мы действительно нуждаемся друг в друге—это фундаментальная человеческая потребность. Ослабленные социальные связи вредят здоровью не меньше, чем алкоголизм, и значительно сильнее, чем ожирение. Изоляция запускает цепную реакцию, подавляющую иммунные процессы, и организм хуже справляется с инфекциями. Проверено в пандемию.

Нас призывают ценить свою индивидуальность и быть независимыми. Это необходимо. Ключ к уверенности в себе—в умении признавать и це-



нить свои уникальные качества. Но также необходимо делиться своими талантами с миром. Люди находятся на вершине пищевой цепочки не потому, что каждый в отдельности силен. Наше отличие в том, что мы умеем эффективно сотрудничать. Умеем делиться интересами, навыками и создаем сообщества. И нет лучшего способа проявить уважение к своей индивидуальности и талантам, чем поделиться ими с миром.

Связность—это расширение твоего мира. Через содействие с другими людьми вне твоей привычной среды ты получаешь новый опыт. Новые степени свободы.

Даже если у тебя отлично работает бизнес, все сложилось с карьерой—ты можешь дать себе еще больше. Ты можешь дать себе весь мир. Но не стоит и мечтать о таком, если ты замыкаешься в узком кругу, приковываешь себя к одной роли, одной функции, подменяя состояние потока раздражением, перенапряжением и досадой.

169

Возможно, это уже случилось, если:

1. Ты сосредоточен на охране статус-кво;
2. Сфокусирован на узком круге лиц;
3. Ведешь пассивную социальную жизнь;
4. Не можешь избавиться от опасения, что мало интересен кому-то за рамками своего рабочего круга;
5. Весь поглощен работой;
6. Рассматриваешь свою полезность в рамках семьи, работы, не замечая мир вокруг;
7. Давно потерял способность заглядывать в будущее через мечту.

Развернись—создание новых расширяющих связей доступно каждому из нас. Твоя самореализация станет масштабной, когда ты реализуешь свои 9 свобод:

1. свободу быть предпринимателем;
2. свободу делать то, что выбрал;
3. свободу добавлять;
4. свободу распространять свои убеждения;
6. свободу создавать расширяющие партнерства;
7. свободу WIN-WIN-WIN;
8. свободу строить свою сеть;
9. свободу благодарить;
9. свободу выбирать будущее.

Зачем тебе все это? Настоящий мастер жизни пластичен, гибок. Он соединяет мечту, людей и обстоятельства. Выбирает расширение вместо борьбы за ограниченные ресурсы, находит новые степени свободы и вдохновения.



## 4.1. БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

О чем ты сейчас думаешь? Что чувствуешь, когда смотришь на свою жизнь? Какие из этих чувств ты не хотел бы испытывать? А каких тебе явно не хватает? Ты хочешь сделать свою реализацию и в жизни, и в бизнесе не местечковой, ограниченной, но масштабной?

Представь, что вокруг тебя огромный мир и тебе могут стать доступны все его ресурсы — нужно только освоить практику быть предпринимателем.

*С детства нас учат, что предприниматель не тот, кто активен, а тот, кто думает только про деньги, но не про людей и взаимодействие.*

*«Суть существования предпринимателя — свободный заработок».*

На самом деле быть предпринимателем — значит быть проактивным по отношению к миру. Быть движущим мотором собственной жизни, а не пассивным объектом социальных процессов. Об этом мои книги «Жажда», «Ток», курсы «Предприми себя!», «Мастер жизни».

Ты предприниматель самого себя, а не человек, вынужденный ради выживания заниматься мелким бизнесом. Ты делаешь интересное дело вместе с другими. Но часто ты не распознаешь перспективу, которая всегда есть у тебя перед глазами, — развиваться через совместное действие с другими людьми. И не подозреваешь, что так можешь выйти в другой масштаб, а не довольствоваться тем, что задано текущим состоянием твоей жизни.

Когда ты изолируешься от внешнего мира, сосредотачиваясь только на том, что есть у тебя, на тех ресурсах и возможностях, которые доступны тебе, ты сужаешь поле возможного и оправдываешь свое нежелание что-то предпринять утверждением «попытки бесполезны, обстоятельства против, я никому не интересен, никто мне не поможет».

Тебя тревожат вопросы: вдруг ты не справишься без прикрытия, где взять деньги на свое дело? Жизнь непростая — на своем клочке ответственности справиться бы! Если появится больше дел, связей и вариантов, можешь порваться на части, остаться без сил и энергии. Где взять столько сил, чтобы еще и выдержать много общения? Контакты с людьми — это же так тяжело.



Не все так однозначно. Самое выгодное со-действие—это когда ты полезен другим людям. Беспольные для общества оказываются на периферии. Чем более ты полезен, тем более ты востребован. Чем более ты востребован, тем более ты богат и успешен. Тем шире твоя масштабность.

Наращивание масштабности через связность и полезность—вот стратегия, которую реализуют предприниматели. В основе предпринимательства очень простая идея—расширение зоны безопасного со-действия.

С самых ранних моментов создания компании «ТехноНИКОЛЬ» мы с партнером Сергеем Колесниковым не вычисляли, кто сколько сделал, не изолировались в кабинете, делая умный вид. Надо было—мы в полях, на крышах, на стрелках, которые тогда заменяли классические переговоры.

Как-то в первый день аренды склада пришли вагоны. А разгружать некому—процессы еще не налажены. Что сделали предприниматели? Ментально перевоплотились в грузчиков—не стали сидеть и ждать настоящих. Пришли вагоны—надо разгружать, клиенты ждут.

Основатели компании надели робы и сами разгружали вагоны, переносили тяжеленные рулоны по 40 кг в машины. Через 2 дня нашли первых забудыг-помощников, еще чуть позже наняли нормальных грузчиков. Личным примером создавали правила и закладывали принципы отношения к работе—пусть все видят. Очень многие люди, особенно те, кто долго в компании, частенько вспоминают этот случай. Передают его из уст в уста: «Хотите—расскажу, как Рыбаков с Колесниковым вагоны разгружали?..»

Предпринять что-то означает—решить проблему, не перекадывая ответственность ни на кого, настолько эффективно, насколько возможно в данный момент. Предпринимательский подход двигал нашу компанию вперед, не оставляя никого равнодушным. Со-действие воодушевляет, когда люди осознают, что они не просто работают, но делают нечто масштабное.





Если тебе все равно, как решится проблемная ситуация на работе, если ты по тем или иным причинам изолируешь себя от активной совместной работы с большим числом людей—ты сам сужаешь масштаб своего проявления в мире. Как я писал в книге «Жажда», предприниматель закручивает вихрь. И в нем образуется подъемная сила.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Если ты сидишь в изоляции или в рамках привычного круга общения и не пытаешься за них выйти, не ищешь новые связи, ты лишаешь себя свободы движения и выражения. Жизнь в изоляции—это сужение, делающее твою жизнь бесполезной.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты расширяешь зону со-действия, стремишься принести пользу. Строишь на мир через предпринимательскую модель мышления, видишь совершенно другие возможности там, где до этого не видел. У тебя прибывает энергии, и ее хватает на все дела, ты видишь, как можно решать задачи, и вовлекаешь других людей.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Главный навык предпринимателя — вовлекать в со-действие других людей. Создавай взаимовыгодные партнерства, используй потенциал своей полезности, наращивай масштаб идей, проявлений и дел.**



173

### Установки Грандмастера

- Прокачивай главное умение предпринимателя — вовлекать других в создание полезности.
- Пользуйся свободой самому решать, что делать.
- В любой сложной ситуации подавай личный пример.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ПУТЬ ГЕРОЯ,  
SECRET X10



## 4.2. ПРАКТИКУЙ ДОБАВЛЕНИЕ

На Треке Связности много нового, того, что ты еще не знаешь. Страшно: вдруг новое не понравится, вдруг потеряешь что-то важное, если прямо сейчас двинешься дальше? Вполне обоснованные опасения. Ведь мы привыкли считать—если что-то находим, то что-то теряем или платим за эти находки. А что, если это не так? Что, если не нужно терять, а можно просто добавить?

*Нас с детства приучили, что места всему не хватит, жизни не хватит на все. Поэтому мы меняем одно дело на другое, одного делового партнера на другого.*

*«Не разбрасывайся, сосредоточься на одном деле, ты не Юлий Цезарь».*

Затянувшееся пребывание в наезженной колее гораздо более разрушительно, чем напряженные попытки выбраться. Впрочем, и радикальные рывки—сидел-сидел, ныл-ныл, потом вдруг пошел и прыгнул с парашютом—могут сработать как триггеры негативных процессов. Да и вообще травму можно получить.

Привычное—занимался чем-то одним, переключился на другое—сегодня плохо работает. Когда ты сурово сосредоточен только на одной цели, внимание сужено; ты можешь получить нужный результат, но потом окажешься в унылом пространстве до боли знакомых ритуалов.

Тебе кажется, что не сможешь чем-то глубоко овладеть, прослывешь дилетантом, опозоришься, если перестанешь фокусироваться на одном. Но если твоя цель—наполненная разнообразная жизнь, то твоя практика—добавлять. Делать это последовательно, не резко, органично расширяя зоны практики. Если твоя цель—достичь в чем-то высот, ты действительно должен сузить себя, пусть на время. Сфокусированность на том, что действительно твое, дает стабильный результат. Главное—чтобы ты был точно уверен в том, что это именно твоя цель, а не результат внешнего давления.

В чем состоит моя практика добавления: каждый месяц, не менее десяти раз в год, я добавляю себе в копилку новый опыт—делаю то, чего до этого не делал. Это может быть новое спортивное упражнение. Игра на новом музыкальном инструменте. Театр или танцы. Общественная или благотворительная деятельность.



Не менее десяти раз в год я должен пойти и проявить себя в деле, которое мне до сих пор не было знакомо. Это своего рода проверка себя. Так я лучше понимаю — а тем ли я занимаюсь в основное время. И, конечно, получаю новый опыт. Расширяюсь! Это делает меня масштабнее.

В детстве меня постоянно отправляли в какие-то секции или кружки. Но я не задерживался нигде дольше года, максимум — полтора лет. Дзюдо, биатлон, легкая атлетика, в студенчестве — бокс, лыжные гонки. Был еще бодибилдинг, потом армрестлинг, борьба. Стал постарше — встал на горные лыжи, потом на сноуборд, потом был серфинг, потом виндсерфинг. Все хотелось освоить, везде хотелось, чтобы тело запустило режим, при котором оно может выполнять именно то, что требуется для этого вида спорта.

Дальше появился яхтинг: большие яхты, потом малые. Затем гребля. Сначала на обычных байдарках, потом — с аутригером (это так называемая океанская байдарка), а потом гребля на «драконах» — больших 10- или 20-местных каноэ, где гребцы сидят на специальных сиденьях, по 5 или 10 с каждой стороны, а на корме — рулевой, который управляет большим веслом. Затем начались горные восхождения. Освоение каждого из этих направлений было способом расширить себя.

Не «спорт ради спорта», но расширение: добавить кусочек нового, делающего меня таким, каким я до этого себя не знал, — движения, возможностей своего тела и разума, людей рядом. Кстати, знакомства — тоже мощный стимул моего интереса ко всему новому. Но это не праздный интерес. В итоге все это работает на создание разветвленной системы ходов в разные сферы активности, в разные сообщества, в разные ресурсные области, где растет масштабность.

Я сам формирую вокруг себя активность, самые разнообразные ее виды, потому что не люблю повторяющихся рутинных моментов.



Через физическое освоение мира идет твоя экспансия, ты осваиваешь не просто новые движения, но и новые пространства. Мой партнер по «ТехноНИКОЛЬ» Сергей Колесников, например, сосредоточился на биатлоне, добивается в нем высоких результатов. А мой друг Оскар Хартманн выбрал греблю и ставит в ней рекорды. То есть стратегия добавления через разнообразие подходит не всем. Но она наиболее адаптивна к изменениям среды и изменениям в тебе самом.

Мое подростковое увлечение гитарой вернулось в другой форме: через увлечение рэпом, контакт с музыкантами я понял, насколько меня это цепляет, и подумал, что надо себя срочно расширить и в эту область. И стал автором: пишу композиции, выпускаю диски. Оказалось, что артистическая часть во мне тоже была, теперь она получает реализацию. Музыканты, звуковики—это особая ресурсная среда, она добавляет мне такие эмоциональные состояния, которые очень долго меня питают.

Принцип «добавляй»—ненасильственный: пробуешь, подходит—продолжаешь, не подходит—пробуешь другое. Его можно применять и к самообразованию, и к рабочим задачам. Органичный рост масштабности не дает тебе закиснуть в изолированности. Важно то, что в процессе ты общаешься, взаимодействуешь с разными людьми, расширяешь свои представления, обогащаешь опыт.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда ты изолируешься и начинаешь сужать себя до какой-то одной активности, то лишаешься энергии новизны. Нет свежих впечатлений, нет заряженности—заедает однообразие, все вянет, возникают конфликты.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты добавляешь активности, получаешь приток свежих впечатлений и возможность общаться с новыми людьми—так ты расширяешься, избегая однообразия и поддерживая интерес к жизни и миру, держишь себя в тонусе.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Расширять себя можно через практику добавления: ты вводишь в рабочий процесс, в отношения или в увлечения что-то новое; а потом выбираешь, оставлять ли это дальше как постоянную практику и на сколько.**



177

## Установки Грандмастера

- Расширяй круг новых людей.
- Расширяй круг своих активностей. Добавляй себя, какого ты не знал.
- Используй принцип «добавляй» для самовыражения и саморасширения.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ЧУВСТВУЕШЬ,  
SECRET X10



## 4.3. ДЕЛАЙ ТО, ЧТО ВЫБРАЛ САМ

Жизнь так устроена: всегда либо есть тот, кем ты руководишь и кому отдаешь приказы,—либо начальник есть у тебя и он говорит «сделай, выполни». А ты замечал, что одни подчиненные перед выполнением директивы успевают сформировать к ней свое отношение и внутренне одобренную задачу решают, как правило, эффективно и в срок, а другие подчиняются на автомате, обычно в ущерб результату?

*С детства нас учат быть послушными и исполнительными и очень редко—самостоятельными и свободными.*

*«Беспрекословно слушай старших—они знают. Делай то, что тебе скажут,—и тебя поддержат».*

Вспомни, когда тебе в последний раз что-то поручили: ты подумал и сделал потому, что действительно хотел этого сам,—или, не напрягая рацию, выполнил по привычке?

Практика автоматического подчинения не дает тебе даже задуматься над собственными интересами—ты видишь только интересы и задачи кого-то внешнего, вышестоящего, забывая про себя. Ты изолируешь себя от чувств и ощущений, питающих собственные цели и желания. Не включаешься сам, но ставишь себя в зависимость от состояния человека, давшего тебе поручение. И от его оценки зависит твоя самооценка и направление твоей жизни.

А если ты будешь делать то, что выбрал сам? Придется взять на себя ответственность за дело и последствия. Думать самостоятельно. Когда же полностью передаешь ответственность кому-то, не надо думать, чувствовать, выбирать. Исполняя что-то на автомате, ты избегаешь напряжения.

Но никто не будет заботиться о качестве твоей жизни—тебе надо реализовывать собственные цели и желания, а это непросто. В чем основная проблема? Мы все ищем идеальных решений. Боимся чего-то недополучить. Хотим гарантий. И ищем тех, кто нам эти гарантии даст.

Но единственная гарантия—твои действия. Действия, совершенные по собственному выбору, не по указке или принуждению. Мой предпринимательский опыт показывает, что чаще всего ключевые решения—те, которые принимаются не рационально по рекомендации, а интуитивно, опи-



раясь только на внутреннее чутье. Когда делаешь то, что выбрал сам, ты закладываешь основы своей жизни. Успехи, ошибки—все идет в расчет, все дает тебе бесценный опыт. Каждое самостоятельное решение увеличивает масштабность твоего проявления, масштабность твоей личности.

В 1992 году мы создали свою компанию, а в 1994-м купили первый завод. Таким был наш выбор. В начале деятельности мы были одной из кровельных фирм, каковых было много, создать их было несложно. Не хватало качественных материалов—вот в чем была загвоздка. Новые битумно-полимерные материалы производились в России в абсолютно недостаточных объемах. К поставщикам товаров очереди—невозможно вовремя ни купить, ни подвезти продукцию. Приходилось чуть ли не взятки платить, чтобы именно твоей фирме продали материал.

179

И тут мы решили, что надо заняться производством: раз есть дефицит кровельных материалов—выгоднее ими торговать. Но для этого материалы надо произвести. Поначалу на собственное производство мы не замахивались—искали производителя, который взялся бы на заказ выпустить для нас материал. Нам в очередной раз «повезло».

О существовании в башкирском городке Учалы картонно-рубероидного завода (КРЗ) нам стало известно случайно: мы с Сергеем крыли крышу цирка в Магнитогорске, а кто-то из родственников выхватил из чужого разговора в электричке упоминание об Учалинском КРЗ. И я поехал в Учалы—убеждать директора.

Матерый директор завода советской закалки—и юный студент, убеждающий принять его предложение. Тем не менее получилось! Чтобы произвести партию нового типа кровельных материалов, нам нужно было поставить на завод сырье. Мы с Сергеем взяли кредит в 200 тысяч долларов под 10% в месяц. Нас уже знали как опытных кровельщиков. Закупили сырье, привезли его на завод, произвели партию.

Но руководство Учалинского КРЗ вдруг стало тянуть с отгрузкой товара, а предоплата от клиентов нами уже была получена. Клиенты в нетерпении ждали материал, кредиторы ждали платежа по займу... В какой-то момент счет шел едва ли не на часы.





Первый вагон материала «вытолкнули» с завода буквально в никуда — без согласования станции назначения с начальством железной дороги (что в принципе было почти невозможно). Он благополучно дошел до Москвы, а мы нашли, где и как его разгрузить. Договорились с одной из станций.

Шок был настолько силен, что мы навсегда запомнили этот урок. Мы железно усвоили: хочешь войти на рынок стройматериалов — необходимо самому контролировать всю цепочку. Надо иметь свой завод и производить свой продукт. В ядре стратегии должно стоять производство.

В 1994 году, в наши 22 года, мы купили свой первый завод — в Выборге. Надо себе представить, что нам тогда говорили. Но нас было не свернуть. Довести до ума запущенный завод оказалось очень непросто. Зато мы нашли прекрасного директора Александра Викторовича Завьялова, который стал крестным отцом производства и нашим наставником. Да, мы совершили кучу управленческих ошибок, но многому научились. Каждый сделанный самостоятельно выбор открывал нам другой масштаб решений. Мы начали заниматься созданием собственной производственной базы. И одержимость производством привела к тому, что «ТехноНИКОЛЬ» сегодня является лидером отрасли с 55 заводами в 7 странах мира. Такими были последствия нашей практики делать то, что мы выбрали сами.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Мускул самостоятельного выбора укрепляется только при тренировке. Если он атрофирован, образуется зависимость от того, кто дает команды. Дали поручение — включилась исполнительность — и сразу бежишь делать. В итоге тебя оценивают только с точки зрения функциональной полезности.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Если ты сам выбираешь, что делать, ты берешь на себя ответственность, ты внимателен к себе, своим желаниям, стремлениям, интересам. Ты делаешь то, что дает тебе энергию. Расширяя свой масштаб, ты можешь на равных общаться, взаимодействовать, складывать партнерства.



## ЗАФИКСИРУЙ!

Нет такой опции — «ничего не делать».

Можно выбрать и заниматься тем, что тебе интересно, —

а можно делать то, что заставят.

Свободный выбор — основа успешности действия, независимо от результата: твой успех — твоё достижение, твой провал — твой опыт, и это тоже достижение.



181

## Установки Грандмастера

- Реализуя свободу выбора, ты приумножаешь свой масштаб.
- Выбирая, что и как тебе делать, слушай свои желания и интересы.
- Помни: если ты выбрал сам, то даже ошибки становятся твоими учителями.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
НАЧНИ С СЕБЯ,  
SECRET X10



## 4.4. РАСШИРЯЙ ПАРТНЕРСТВА

182

Что ты думаешь о партнерстве? Что это сложно, непонятно. Когда мы чему-то учимся, то изучаем в основном инструменты, как что-то сделать, чтобы добиться результата. На этом и фокусируемся. Про партнерства информации мало — как их создавать, как в них жить, неясно.

Однако всех людей, окружающих тебя, ты можешь поделить на две категории: те, кто могут и будут помогать на твоём пути, поддерживать и вдохновлять тебя; и те, кто создает препятствия. Есть известная фраза: «Никто тебе не друг и никто тебе не враг, но всякий человек тебе учитель». Когда ты проходишь Трек Связности, ты должен понимать, что тебе нужны разные партнерства; не один, не два, но много партнеров. Главный критерий выбора: партнерство, которое тебя расширяет.

*Думая о партнерах, мы обычно опасаемся того, что нам придется чем-то жертвовать, а не представляем, сколько свободы получим.*

*«Партнер — это тот, с кем придется делиться и разбираться. Без него можно все оставить себе».*

Тебе знакомо мнение: принимаешь решения сам — быстро выигрываешь, а если согласовываешь с партнером — дело тормозится? В книгах по мотивации часто можно прочесть, как усилить себя, и почти никогда — как усилить партнерство.

Партнерство дает тебе возможность действовать масштабно. Ты не обязан сжиматься, отказываться от своих интересов — наоборот, при взаимодополняющем партнерстве ты реализуешь свои сильные стороны.

У тебя есть свобода иметь разные партнерства в разных направлениях бизнеса или сферах твоих интересов, они не конкурируют между собой. Сеть твоих партнерств составляет твой социальный экзоскелет, и ты становишься так силен, что можешь решать самые масштабные задачи.

Но когда ты решаешь, что в одиночку будет лучше, что ты сам со всем справишься, ты находишь подтверждения взглядам на партнерство как на постоянный конфликт. Ты боишься, что тебя могут обмануть, не понять, подставить. Уверен, что партнерства не работают хорошо вдолгую, — обязательно возникнут проблемы с распределением обязанностей и доходов. В итоге приходишь к убеждению, что другой человек только усложняет жизнь и принятие решений, что он — угроза твоей свободе.

Похоже на твои мысли?..



При этом каждый человек знает, как важно для безопасности, для надежности, для стабильности, для успешности—быть с партнером. Иногда это становится понятно буквально физически. Когда мне было пятнадцать лет, я шел по улице и на меня напали хулиганы. Я был один, их было несколько. Какое-то время я отбивался. Потом упал, был удар сзади, меня замесили. После этого долго приходил в себя.

В другой раз мы шли вдвоем с товарищем. На нас напали. Но нас было двое, мы встали спиной друг к другу. Нападающих было больше. Но мы стояли спина к спине, защищая и поддерживая друг друга. Нападавшие не смогли нас смять или подойти к нам сзади. Мы выстояли—и тем самым установили во дворе новые правила.

Мне нравится фильм «Тихоокеанский рубеж». Тот, где пилоты боевых роботов «егерей» защищают мир от вторжения гигантских чудовищ-кай-дзю. Зрелищный, увлекательный и глубокий фильм. У каждого из нас есть свой «егерь». Это наша социальная оболочка. Ученые иногда называют это социальным телом. Наша работа, наши контакты, наши увлечения, наши навыки. Наши возможности. Стремясь к лучшей жизни, мы формируем вокруг себя среду. Своего «егеря».

«Егерь»—это не ты. Ты—внутри. Маленький, слабый, незащищенный. Но в «егере» ты способен на многое. Управлять «егерем» непросто. Недаром в фильме эта задача по силам лишь двум пилотам, которые находятся в особой нейронной связке, фактически объединяя свои сознания. Такой «егерь» практически неуязвим. Его слабое место—люди, которые им управляют. Успех завязан на отношениях между пилотами-партнерами. Смогут ли они понять и почувствовать друг друга. Если партнерство сложилось—«егерь» побеждает.

В фильме есть потрясающий момент. Командующий отрядом «егерей» произносит: «Сегодня мы отменяем апокалипсис!» Так вот, взаимодополняющее партнерство может отменить апокалипсис.

Как складывается партнерство? Это один из самых сложных вопросов и в бизнесе, и в жизни. Чисто номинальное партнерство, оформленное юридически, но не включающее эмоции, понимание и стремление к пониманию,—это фикция, иллюзия, которая рассыплется в прах при первых проблемах. Такой «егерь» обречен погибнуть.



Как сохранить партнерство? Никак. Каждый партнер и каждый человек меняется постоянно. И все, что будешь пытаться сохранить, разрушится и исчезнет. Нужно не сохранять, но развивать, расширять партнерство. Это единственный шанс.

Я не гуру в области создания жизнеспособных партнерств, но могу рассказать о своем опыте. Мы с Сергеем Колесниковым были первокурсниками, когда познакомились. Можно сказать, что наше партнерство росло вместе с компанией, и каждый из нас рос и развивался, реализуя свои сильные стороны. Через два десятилетия тесной работы мы решили увеличить дистанцию между нами, чтобы каждый мог развиваться в ту сторону, которая ему интересна.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Слушая рассказы о неудачных партнерствах, о том, как тяжело найти подходящего человека, ты убеждаешься, что доверять можно только себе. Ты же не можешь контролировать своего партнера. Оставайся лучше один, делай все сам, сожмись и никому не доверяй.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Партнеры, которые дают друг другу не только поддержку, но и новую степень свободы,—мощный источник роста. Ищи непохожих на себя—максимально дополняющих партнеров.



## ЗАФИКСИРУЙ!

Каждый из нас в течение жизни выстраивает вокруг себя особую среду. И при этом надо помнить, что взаимодействующие партнерства — ядро этой особой среды.



185

### Установки Грандмастера

- Запомни: хороший партнер добавляет тебе новую степень свободы, а не отнимает.
- Взаимодополняющие партнеры дают друг другу возможность реализовать самые масштабные проекты.
- Взаимодополняющее партнерство — ядро расширяющей среды, питающей твою реализацию.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ПРОВОДНИКИ,  
SECRET X10



## 4.5. РАСПРОСТРАНЯЙ СВОИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Двигаясь по Треку Связности, ты можешь неожиданно почувствовать внутреннее сопротивление. Тебе захочется все бросить. Откуда-то может выплыть вопрос — да зачем мне все это? Сколько сил, энергии нужно тратить, чтобы обеспечить связность с другими. Не лучше ли ограничить свою жизнь маленьким кругом близких, с которыми уже все понятно и привычно?

*Мы привыкли считать, что важен только кто-то один. А значит, если важен мой интерес — не значим интерес другого; если важен интерес другого — не значим мой.*

*«Хочешь получить единомышленников — залезай на трибуну и громко агитируй за свои идеи».*

Защищать свои интересы важно, но также важно видеть интересы других. Когда ты боишься, что проявишь слабость, что тебе навяжут чью-то волю, что тебе надо будет идти на компромисс, ты становишься громким и начинаешь давить со всей силы. Иначе решат, что ты бесхребетный, и тебя съедят, свергнут, отодвинут в сторону. И ты можешь лишиться своего статуса, который используешь как аргумент.

Но чтобы выйти в реальный масштаб, в свою настоящую связность с другими, важно научиться открывать другому человеку свои интересы и ценности — и внимательно воспринимать его слова, видя за ними его представления.

Одним из моих самых неожиданных открытий в предпринимательской практике стало то, насколько сложно убедить в чем-либо других людей. Практически невозможно. Не приказать, не продавать, а по-настоящему глубоко убедить.

Мне, студенту-физтеху, представлялось, что рациональными аргументами всегда можно заставить человека принять другую точку зрения. В действительности все оказалось не так. Представления — это нечто глубоко личное. И не так-то просто взять и переубедить кого-либо. В силу разных причин. Молодых — в силу амбиций, взрослых — в силу опыта. Сильных — из-за их способности сопротивляться, слабых — из-за их готовности притворяться. Иногда я просто приходил в отчаяние, в очередной раз сталкиваясь с собственной неспособностью не то что переубедить, но донести свою точку зрения до других без искажений.



Со временем я нашел для себя два подхода, которые позволяют мне это делать. В какой-то момент я почувствовал, что теряю контакт с детьми. До десяти лет дети слушают, даже внимают. Но после десяти лет это качество в них словно выключают. А в двенадцать лет оно отсутствует полностью, уже не пробиться (у взрослых людей это еще сильнее проявляется). Я обнаружил, что все, что я пытаюсь передать ценного, совершенно не воспринимается. Не то чтобы я не могу донести—я просто даже не могу подключиться к интерфейсу обмена информацией. Стена.

Я начал разбираться, как же быть, перечитал горы книг—и в конце концов нашел! Тот, кто твердо решил подняться в небо, придумывает лестницу. И я придумал свою лестницу: задать детям вопрос, искренне поинтересоваться, какие у них убеждения по данному вопросу.

Люди любят рассказывать о себе. В этот момент каждый из нас проживает удовольствие, мозг кайфует. Не так, как раньше: «Что сегодня было в школе?»—и разговор сразу закончен. Маленький такой вопросик задаешь—и человек начинает делиться. Сын рассказывает, что сегодня было на кружке брейк-данса, как осваивали там какой-то элемент. У него что-то получилось, я говорю: «Покажи, что получилось! Почему брейк-данс? Почему танцы, зачем это, как ты думаешь?»

И он начинает рассказывать, что танцы тренируют выносливость. Я добавляю, что перед девчонками можно понтоваться. Чувствую—нет, у него свои представления и убеждения. И это очень классно, я узнаю новое. А я думал—танцуют, чтобы девчонок покорить. А там, оказывается, целый спектр других представлений. Круто!

Прежде всего, я обогащаюсь, узнаю то, что другим образом не узнал бы вообще никогда. А потом наступает момент, когда и у меня возникает возможность предоставить сыну доступ к моим убеждениям.

Я не стремлюсь убедить моментально. Раньше я пытался и у меня не получалось—я расстраивался и переставал это делать. А теперь понимаю, что это микровлияние накапливается месяцами, даже годами. В том и ценность, что убеждения—это не просто вот взять свои и переложить в другую голову.





Для меня это очень важная тема. Моя миссия: каждый состоявшийся человек обязан предоставить доступ к смыслам и практикам, которые делают его значимым. И я наивно полагаю, что список убеждений в моей голове удачный. Или, по крайней мере, подходящий, рабочий. Я полагаю, что мои практики дают классные результаты в жизни, в работе.

Я ни в коем случае не навязываю и не переубеждаю. Но предоставляю доступ к своим смыслам и практикам. Обмениваюсь, интересуюсь убеждениями собеседника, рассказываю ему о своих. Иногда это срабатывает: я вижу, что человек берет и использует то, о чем я ему рассказал. Мне это очень импонирует.

Каждый человек, используя одни и те же слова, вкладывает в них свой смысл. Всегда есть нюансы, оттенки значения. Поэтому коммуникация с человеком, который тебе интересен, это еще и изучение нового «языка». Изучение таких внутренних, личных языков разных людей очень обогащает. Со временем эти кусочки опыта складываются в некую цельную картинку, и это повышает результативность следующих коммуникаций.

Когда пришла цифровая цивилизация и дети ушли в Сеть, они стали формировать свой язык, свои пласты интересов, источники информации. Я вдруг поймал себя на ощущении, что стал мало разговаривать со своими детьми: они сидят в гаджетах и их оттуда не выловить. Когда хочешь с ними поговорить, они или продолжают одним глазом смотреть на экран, или выключают гаджет, но уходят в сопротивление и озлобленность: «ну, что ты хочешь, давай, говори».



Я понял: если хочу сохранить контакт, надо научиться говорить на языке детей, оказаться в близком им и понятном пространстве. И принял решение поселиться в цифровых медиа. Перейти эту невидимую черту. То есть принял актуальную норму цифрового общения.

Это было важно и для широкого распространения моих собственных смыслов и практик—на мои выступления приходили мотивированные люди, мои книги читали тоже мотивированные люди, те, которых уже зацепил. Но оставался огромный мир тех, к кому надо приходиться туда, где их фокус внимания, их интерес. Моя цифровая личность не только собрала новых последователей, подписчиков, но и стала посредником в общении с собственными детьми.

Они совершенно не воспринимают моих нотаций, но с удовольствием обсуждают, что я сказал в очередном выпуске в блоге. Выпустив свой первый влог на ютубе, я зажмурился: что теперь будет?.. Первым подошел сын Лёва, обсудили с ним те вещи, о которых вообще не могли поговорить. Фактически мысли, смыслы, практики, которые я вшиваю в ютуб-канал,—это именно то, чем я хотел бы поделиться со своими детьми.

Что объединяет эти два подхода—интересоваться чужими убеждениями и действовать по актуальной норме? Они оба строятся на моей связности с другими. Я не учу, не читаю мораль—я взаимодействую. В первом случае через личное общение, во втором через опосредованное. Лишь через связность я могу действительно повлиять на мнение и поступки другого и распространить свои представления.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Когда у тебя одна практика — давить, ты постоянно находишься в перенапряжении, в стрессе, в страхе, что у тебя может не получиться. Рушатся отношения с окружающими, ты попадаешь в изоляцию. Ты решаешь отгородиться от изменений в скорлупе своего авторитета — так ты никогда не дашь доступ к своим убеждениям.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Влиять на других ты начинаешь через проявление интереса к их мнениям, убеждениям, предложениям. И если твой личный пример не расходится с декларируемыми убеждениями, тебя не просто слушают — тебя слышат. Ты идешь в те пространства, где сосредоточен интерес людей, и там создаешь себе аудиторию.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Чтобы повлиять на другого человека, тебе нужно понять, чего он хочет.  
Ты должен войти в контакт, в резонанс с его желаниями,  
с его убеждениями, с его внутренним кругом понятий.  
Войди в то пространство, что ему близко.**



191

## Установки Грандмастера

- Расширяй свой арсенал коммуникации: давить легко—убедить сложно.
- Дай другому выбор: не дави своими представлениями—дай к ним доступ и поинтересуйся представлениями другого.
- Передавай свой успешный опыт по тем каналам, которые работают в актуальной норме.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
СВОБОДА И ВЫБОР,  
SECRET X10



## 4.6. СТРОЙ СВОЮ СЕТЬ

Рано или поздно каждый упорный герой получает награду и делает великое открытие. Огромное открытие, которое я сделал однажды на Треке Связности и которым сейчас от души делюсь с тобой, — это умение строить свою сеть.

*С детства у нас сложилось представление о том, что мир разделен на «свое» и «чужое». Безопасное — это «свое», то, что близко нам. «Чужое» — весь остальной мир, и он опасен.*

*«Держаться надо близкого круга людей, который сформировался в молодости». «Где родился, там и пригодился».*

Инфобизнесмены очень любят продавать нетворкинг, сеть деловых знакомств: чем больше людей ты знаешь, тем лучше. Главное — иметь 300 имен в актуальных контактах. И пять тысяч друзей в Facebook. Но это совсем не та сеть, которая удержит тебя в критической ситуации или поднимет выше, когда ты поймал восходящий поток.

Когдаходишь в сообщества — ты создаешь сеть партнерств. Ты не нагружаешь себя, но расширяешь. Ты вступаешь не в деструктивную зависимость, но в конструктивное со-действие, получаешь новые варианты реализации себя в связности с другими, новые роли. Расширение за счет своей сети дает качественно иной поток информации, по уровню достоверности несравнимой с той, что можно выловить в официальных источниках. Твоя сеть — те, кого ты знаешь и кто неслучаен.

Почему ты не строишь свою сеть? Ты боишься подчинения каким-то правилам, боишься — вдруг твою жизнь начнут организовывать другие люди. Боишься, что тебя достанут ненужным общением, а на себя времени не останется. Но личная сеть базируется на связности, а не на связях. Связность — это важно. Каждый человек, теряющий определенную часть связанности с социумом, становится «отвязанным». У него на каждом шаге происходят стычки, конфликты со всеми. Сначала это дорого, а потом и больно. В итоге — опасно. Связность надо уметь контролировать.

Делиться и обмениваться — основа природы человечества. Выигрывает тот, кто формирует вокруг себя сеть «горизонтального обмена». Не вертикаль зависимости, но горизонталь обмена.



Один из видов эффективного обмена—связка наставник—ученик. Взаимодействие наставник—ученик открывает удивительную закономерность: не только наставник что-то дает ученику, но и ученик дает наставнику не меньше. Включается режим горизонтального взаимного обучения. Общение с учениками, особенно отобранными по высоким критериям,—это эффективный способ быть в курсе новейших и важнейших мировых трендов. Я получаю не информацию как таковую (сама по себе она обычно почти бесполезна), но точные и своевременные оценки и прогнозы от лучших спецов по интересующим меня направлениям. Обучать лучших—одновременно означает учиться у лучших!

С удовольствием слежу за тем, как развиваются запущенные несколько лет назад сетевые ракеты: международный бизнес-клуб «Эквиум», международное женское сообщество «PRO Женщин», насчитывающее более 18 000 участниц из 150 городов России и зарубежья.

Как продолжение создания высокоорганизованных и самообучающихся сетей была открыта X10 Академия, ориентированная на развитие предпринимательского мышления. Она дает жизненно необходимые компетенции: как создавать новое, сильно отличающееся от известного, как видеть точки зарождающегося экспоненциального роста и использовать их, как переходить на новый уровень развития, который обеспечивает желанный уровень безопасности и реализацию собственных замыслов.

Я предвкушаю, как ярко будет работать эта новая сеть людей, которые решились предпринять себя!



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты экономишь энергию и боишься увеличивать количество активностей и связей. Вместо связности чувствуешь напряжение и недоверие, уходишь в самоизоляцию, погружаешься в угнетенное состояние и стресс.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты создаешь питающие тебя сети безопасного со-действия, круг учеников, круг соучеников,ходишь в близкие по духу сообщества. Практика горизонтального обмена дает эффект расширения. Ты увеличиваешь масштабность замыслов.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Ощущение связности идет из чувства принадлежности миру.  
Будущее в развитии сетей—основы развивающихся сообществ.**



195

### Установки Грандмастера

- Включай энергию неразрывности.
- Строй собственные сети безопасного со-действия.
- Входи в расширяющиеся сообщества, где есть капитал доверия.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
СОНАПРАВЛЕННАЯ СВЯЗАННОСТЬ,  
SECRET X10





## 4.7. ПРИМЕНЯЙ ПРИНЦИП WIN-WIN-WIN

Ты — часть среды. Невозможно всех победить и процветать. Между ситуационным выигрышем и процветанием большая разница. Ты процветаешь, когда процветает среда вокруг тебя. Ты и твои партнеры могут получить наибольший эффект, когда выигрывает еще и третья сторона — все общество.

*В обществе распространен стереотип, что большой выигрыш достается одному, а у других всего должно быть меньше.*

*„Остаться должен только один“, победителей не судят, победителей много не бывает. Победа — вещь единоличная, особенно если большая».*

Когда ты делаешь акцент на личном выигрыше, то приходишь к нестабильному результату и разрыву связности. Живешь во внутренней самоизоляции, признавая только сообщество себе подобных, начинаешь терять социальные ориентиры, разучившись определять интересы, согласовывать их, находить общий выигрыш. Социальная ответственность выглядит для тебя пугающе. Такие представления исходят из идеи ограниченности ресурсов. Но мир изобилует. Жизнь — это не игра с нулевой суммой. Игра с нулевой суммой — когда один выигрывает, другой обязательно проигрывает. Схема абсолютной конкуренции.

Жизнь устроена иначе. В жизни мы постоянно находимся в ситуации, когда выигрыш каждого отдельного человека и общества в целом растет. Достаточно посмотреть на то, как поменялась жизнь людей за последние 10 000, 1000 и 100 и даже 50 лет.

Все могут иметь всё. Я достаточно рано понял это на практике. Когда в детстве, в гостях у бабушки помогал взрослым на хуторе, когда школьником поехал работать в студенческий стройотряд. Я видел, что если организовать совместную работу, взаимную подстраховку, то лучше становится всем. Всегда можно организовать дело таким образом, чтобы увеличился и общий выигрыш, и выигрыш каждого отдельного человека.



Позже это вылилось в то, что, живя в студенческом общежитии, я с партнером основал промышленную компанию. У меня не было ментального порога, который запрещал бы создавать нечто большое в общих интересах. Это проявлялось в мелочах, например в том, как мы отремонтировали комнату, которую дали нам в общежитии. Абсолютно «убитую» комнату—там даже полов не было!—мы превратили в конфетку. Другие ребята, глядя на нас, также начали делать навороченные ремонты в своих комнатах.

Минимальные изменения ведут к огромным последствиям. Решают не усилия, а то, на что они направлены. Чему ты открываешь дверь в свою жизнь? Если ты попробуешь принцип WIN-WIN-WIN, то ты научишься видеть в масштабе. Ты увидишь не только свое дело или свой круг, но и более широкий контекст. И в этом широком контексте научишься замечать разные группы интересов, видеть, как твои решения воздействуют на среду.

Когда ты владеешь практикой мыслить через расширение общего выигрыша, ты выходишь в другой масштаб—соответственно, задачи и решения будут уже другого уровня. Когда мы в «Рыбаков Фонде» занялись образовательным направлением, поддержали несколько конференций, начали разрабатывать программы, мы не представляли, проекты какого масштаба буквально через пару лет мы сможем реализовать. Конкурс имени Выготского, проекты по развитию дошкольного и школьного образования, франшиза RYBAKOV PLAYSCHOOL, формирование фонда целевых капиталов для школ и лицеев, международная премия RYBAKOV PRIZE, которую Forbes оценил как «Нобелевскую премию в образовании». Задача премии—отметить вклад тех, кто по своей инициативе развивает школы не только как источник знаний, но и как центр притяжения и всестороннего роста для местных сообществ.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты думаешь только о своем выигрыше, иногда о выгоде партнера, но не принимаешь во внимание среду. И через некоторое время начинаешь наткаться на препятствия там, где их не было. А методы действия у тебя чисто конкурентные, и они перестают работать.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты видишь поле интересов, обращаешь внимание на среду и группы в ней. Строишь проекты и сделки так, чтобы найти вариант WIN-WIN-WIN,—и выигрываешь ты, выигрывает твой контрагент, выигрывает среда. И тебе не надо потом тратить усилия на компенсацию ущерба от собственных выигрышей.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Всегда можно организовать дело таким образом, чтобы увеличился и общий выигрыш, и выигрыш каждого отдельного человека.**



199

### Установки Грандмастера

- Обрати внимание, как изменилось понятие конкуренции.
- Принцип WIN-WIN-WIN дает тебе понимание интересов разных групп.
- Создавай себе подъемную волну через со-действие и социальное творчество.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
Я ЧУВСТВУЮ,  
SECRET X10



## 4.8. БЛАГОДАРИ

Что еще может помешать тебе реализоваться полномасштабно? Что может помешать твоей связности? Я удивлю тебя практикой, о которой сейчас расскажу, потому что она одновременно и сакральна, и совершенно повседневна. Но именно в этой неформальной, но искренней повседневности ее сила.

*Мы живем в достаточно циничном мире, где привыкли носить покер-фейс и благодарить по формальному признаку.*

*«Не показывай свою искренность — тебя посчитают слабым и будут на тебе воду возить».*

Однажды я был в тяжелом кризисе, остро переживал нелюбовь к себе, был в полном внутреннем раздразе. Никак не мог найти дело, которое приносило бы мне удовлетворение. И вдруг мой друг говорит: «Игорь, не ищи, что делать, — ищи, откуда брать». Трудно сказать, что конкретно эта фраза означала. Но она стала триггером, перезапустила мое мышление. В поисках, где же взять то, что принесет удовлетворение, я наткнулся на практику благодарности. Если бы кто-то просто сказал мне про благодарность, я бы не обратил внимания — ну и что, скажи «спасибо» и иди дальше. Но тут у меня что-то высветилось.

Энергия благодарности — это уникальная энергия, ресурс освобождения себя от груза негатива, ресурс для выращивания новых масштабных замыслов.

Но мы боимся. Потому что настоящая благодарность — вещь искренняя, а открытость, как кажется, делает тебя уязвимым: могут плюнуть в душу, подумают, что на тебе можно ездить. А если вдруг ты расскажешь про чувство связности, вызывающее радостную благодарность миру и обществу, то это вообще будет повод покрутить пальцем у виска. Ты боишься выглядеть неадекватным и неуместным. Поэтому и не практикуешь благодарность — хотя она может многое поменять в твоей жизни.

Считается, что истинное удовлетворение достигается в двух случаях: когда доказал свою правоту и когда восстановил справедливость. Когда долго не можешь доказать свою правоту, в тебе поселяется обида. И начинает отравлять каждый твой день. Обида, как инфекция, захватывает всё новые пространства. Сначала ты себе рассказываешь, потом пару



раз родным рассказал. Потом обнаруживаешь, что они тебе эту историю рассказывают и с тобой обсуждают. Поселяется мысль о глобальной несправедливости мира, теряется доверие к людям.

Если ты удерживаешь в голове историю своих обид, то замыкаешься в себе, закрываешься. Ведешь постоянный диалог с прошлым, таскаешь за собой обломки того, что не получилось. Ты привыкаешь заглушать позитивные чувства — и начинаешь проглатывать обиды и все, что тебя не устраивает, перестаешь ощущать себя живым, занимаешься самосжати-ем. Ты перестаешь доверять окружающим, ты уменьшаешь количество контактов, делаешь общение формальным. В результате закрываешься от мира. Практика благодарности — очень хороший способ вернуть себе энергию, разрушив связь с таким прошлым.

201

Благодарность — источник энергии. Представь себе, что ты приехал к человеку, который когда-то тебе помог. Поблагодарил его от души. Это сразу увеличит масштаб того, что он для тебя сделал, повысит ценность ваших отношений. Даст вам обоим силы. Наполнит энергией. Сразу придаст всему, что происходит в твоей жизни, в вашем общении, всем мелочам иную величину и значение. Сделает вас обоих богаче.

Благодарность — это ключ. В 2016 году я был просто очень успешным предпринимателем. Тогда я задал себе вопрос: «Как я могу сделать этот мир лучше для следующих поколений?» И ответил: «Отблагодарить его за то, что он помог мне стать успешным». Это сразу изменило масштаб моего мышления, моих планов и дел. Как результат того вопроса возник «Рыбаков Фонд», который мы основали вместе с супругой Екатериной.

Наша цель — не помочь десяти предпринимателям и не создать новую крупную корпорацию, но способствовать появлению во всей России 10 000 успешных предпринимателей. И передать людям свою миссию, чтобы каждый состоявшийся человек осознавал свою обязанность и ответственность предоставить другим доступ к смыслам и практикам, которые делают его успешным.

Все это пришло через идею благодарности. Масштаб замысла возник из идеи благодарности. Она меня питала. Она словно джинн, который в мгновение ока все преображает вокруг.



И это совершенно меняет твоё проживание. Когда ты благодарен, ты не можешь быть расстроен, опустошен. Это очень разные чувства, которые одновременно не живут. Чисто «технически». Развивая, выращивая собственную благодарность, ты защищаешь себя от стрессов.

Благодарность помогает снять себя с якорей негативных мыслей, которые впиваются в тебя и обездвиживают на годы. Благодарность наполняет—и ты шире смотришь на вещи, легко строишь долгосрочные планы. А чем хороши долгосрочные планы? Они создают в будущем своего рода защитную оболочку. И не только от сегодняшних проблем.

Возникает непрекращающаяся серия вдохновляющих достижений. Иногда они так плотно происходят, что со стороны кажется, будто человеку везет. А дело в том, что когда-то он просто замыслил вдолгую. И вот оно приносит свои плоды.

Сегодня ты можешь начать создавать для себя такое будущее, в котором вокруг тебя будут случаться позитивные события.

### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Пожить для себя—это попытка вычленив себя из жизни, а так не бывает. Это можно сделать на какое-то время. Однако потом жизнь обязательно догонит. Все, что кажется надежным сегодня, через десять лет потеряет свое значение.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Надо идти навстречу жизни! А не прятаться от нее. Проще всего это делать, когда испытываешь чувство благодарности за все, что происходило и происходит с тобой. Благодарность наполняет энергией.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Благодарность открывает будущее, обиды замыкают нас в прошлом. Благодарность придает всему новый масштаб. И тому, что уже было, и тому, что еще будет. Чем больше ты благодарен тому, что с тобой происходит, тем ценнее жизнь.**



203

### Установки Грандмастера

- Не ищи, что делать, — ищи, откуда брать. Включи благодарность.
- Освободи энергию, не приковывай себя к обиде.
- Благодарность защищает будущее. Создавай из нее мощные замыслы.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ЛЮБОВЬ,  
SECRET X10





## 4.9. ВЫБИРАЙ БУДУЩЕЕ

Осталась последняя практика, применение которой гарантирует тебе то будущее, которое ты хочешь. Ведь мы не живем жизнь, которую нам назначили, и не живем жизнь, которая случилась. Но мы живем жизнь, на которую решились.

*Мы привыкли: если есть проблема — сиди и переживай. Если большая проблема — замри: а вдруг пронесет?*

*«Если все плохо — держись, борись, а о будущем, тем более хорошем, думать не время».*

204

Кризисы будут. Неожиданные. В 2021 году не надо быть ни шаманом, ни Нассимом Талебом, чтобы это предсказать. Могут быть испытания, в которых ты будешь терять устойчивость, твою действенность парализует, ты засомневаешься в своей состоятельности. И тогда связность станет тем главным слагаемым формулы достойной жизни, на которую ты сможешь рассчитывать.

В кризис не всегда спасает сжатие: ты можешь использовать стратегию кактуса для повседневности — уменьшить расходы, сбросить лишние затраты, перейти к бережливому использованию энергии. По привычной норме ты получишь совет жить сегодняшним днем, не заглядывая в завтра и тем более в послезавтра. Но это всего лишь привычная, сжимающая тебя практика.

Ты не опознаешь, что сжатие не равно выживание, а выживание не равно жизнь. Стоит тебе начать думать узко, видеть только то, что под ногами, как со всех сторон тебя атакуют страхи. Это включается программа, которая обещает выживание только тем, кто максимально спрессуется, займет мало места, погасит свои эмоции, прикрутит яркость света в своей лампочке и станет незаметным.

Стоп! Так ты подкладываешь мину под свое будущее. Сжимаешь, сдавливаешь варианты, возможности, исключаешь взаимодействие с другими как энергозатратное.

Хочешь по-другому? Выходи мысленно в другой масштаб. Раздвинь рамки своего восприятия. Ты же знаешь: человек — самое изобретательное, самое активное и адаптивное существо. И человек с чем



только не справлялся! Планетных и социальных катаклизмов было предостаточно.

Вопрос не в том, какой глубины кризис, какого охвата, затяжной или короткий. Вопрос в том, сколько тебе потребуется времени, чтобы построить новый порядок своей жизни, новую адаптивность, новую актуальную жизнь.

Предупреждаю — привычные нормы не будут работать в будущем!

Твоя задача — увеличить самостойкость и самообеспечение, чтобы быть тем, кто выбирает свое будущее. Тот, кто адаптируется первым, будет победителем; тот, кто будет ждать, надеяться и верить, окажется проигравшим.

Что страшного случится, если ты будешь сам выбирать свое будущее? Понятно, что первым идет страх ответственности: как, все это на меня одного? Потом — страх, что останешься один в том будущем, которое выберешь. Понятные такие страхи. Ты боишься, что потеряешь наработанные связи с теми, кто считает, что адаптироваться — значит приспособиться к текущим трудностям.

Но они не знают, что адаптация означает выход в больший масштаб, включение в зону внимания большего числа факторов. Ответ на кризисные перепады — расширение, но не сжатие.

Что ты можешь представить себе как ориентир — общество созидательного мышления, которое возьмет все в свои руки и сделает так, как хочет. Ты создаешь в своей жизни суверенную зону позитивного созидательного мышления, находишь дело, за которое готов взяться. Если ты решаешь припрятать средства на «черный день», ты идешь по пути сжатия. Выгоднее часть средств вложить в себя — в образование, обучение, переобучение. Так ты увеличишь свою ценность. Важно, как ты заставляешь себя работать и применять полученную информацию и приобретенные знания.

Включай как практику поисковую активность. Ищи варианты развития дела, которое ты ведешь. Если таких вариантов не видишь — смело иди дальше. Найди организацию, где ты видишь огонь, реальный, а не



изображенный на корпоративном флаге; найди увлеченных людей, которые делают дело с горящими глазами. Это непросто—куда ни обернешься, кругом одни погасшие глаза. Дальше—найди в этой организации наставника.

Есть вещи, которым невозможно научиться—их можно только прожить, будучи рядом с человеком, у которого получается. Неважно, работаешь ты по найму или делаешь свой бизнес,—найди человека, у которого получается, будь с ним как можно больше времени и перенимай его практики, привычки, смыслы, представления. Это работающий способ увеличить свою масштабность.

Первая и последняя мера для выхода из кризиса—не входить в него. Вы скажете—такого не бывает, а я скажу—бывает. Дело в том, что жизнь непрерывна, она не делится на отрезки «нет кризиса—есть кризис», да? В эпоху изменений возможностей столько, что не сравнить с тем временем, когда все спокойно, когда все разложено по полочкам, когда дорожки гладкие, когда ты по ним ходишь, а все грибы по обеим сторонам собраны. А сейчас все смешалось: кони, люди—приходи, делай, что хочешь, бери, что хочешь, передел любого рынка—отлично! Поэтому для тех, кто хочет поймать это настроение и выбрать будущее самостоятельно,—X10 ACADEMY. Приходи! Я могу протянуть руку поддержки, но не прислать армию спасения.

Нет ничего хуже, чем видеть уплывающий корабль своих возможностей. Поверь—это страшнейшее разочарование в себе.

Мы слишком уверены в том, что считаем известным. Если нам неизвестно, как добиться лучшего, то мы считаем, что лучшего нет. Мы придаем слишком много значения тому, что знаем, и никакого значения тому, чего не знаем. Понимая, что ты многого не знаешь, ты можешь лучше оценивать то, что с тобой будет. Ты получаешь шанс найти себя в этом бесконечном мире, в котором для тебя точно есть место.



Запомни: все, что стабильно, — хрупко. Если ты строишь бизнес и закладываешься не на ту стабильность, которую сам создаешь и контролируешь, а ту, которую используешь, ты очень рискуешь. Это не значит, что с госзаказами нельзя строить бизнес, — можно, но я так бизнес не строю.

Сейчас в мире никто ничего не понимает, и в этом состоит особенность момента. В хаосе, в гигантской мясорубке, в турбулентности невозможно ничего найти из привычного, понятного. Просто прими за данность: когда все резко меняется — старые правила игры, старые нормы, старые статистики ушли, а новых не возникло, — никто ничего не понимает.

Чем старше я становлюсь, чем мудрее, тем лучше понимаю — время все рассудит. Не надо быть пессимистом, вестись на информационный мусор, который иногда очень сложно отделить от важной и нужной информации.

Попробуй применить «тонкое искусство пофигизма» как супер-концентрацию на реализации своих замыслов, как суперспособность относиться к тому, что не твое, что не должно тебя цеплять, как к шуму ветра или шелесту шин на дороге. Важен путь, и в пути возникает результат. Для меня всегда важнее путь.

Твоя задача — выйти в большую связность за счет свободы мысли, за счет присоединения к организациям или людям, за счет создания поля со-действия с другими живыми и активными. Тогда ты будешь выбирать свое завтра, а не попадать в клетки, которые тебе приготовили.



### **ЖИЗНЬ МИНУС**

*Ты пугаешься кризисных ситуаций, сжимаешься, начинаешь думать только о сегодняшнем дне, ограничиваешь поле внимания. Ты теряешь возможность определять то, что будет с тобой завтра. В итоге живешь то будущее, которое случится, а не то, которое выбираешь.*

### **ЖИЗНЬ ПЛЮС**

Ты включаешь энергию адаптивности, понимая, что кризис теперь постоянный фон жизни, создаешь для себя новые практики, привычки, представления, приемы. Ищешь и вступаешь в со-действие с людьми с горящими глазами, вкладываешь средства в себя, повышая свою ценность.



## ЗАФИКСИРУЙ!

**Бодрый дух или уныние—что ты закладываешь в свое будущее?  
Любой кризис—повод включить энергию адаптации и настроить  
актуальную норму жизни.**



209

## Установки Грандмастера

- В период турбулентности расширяй рамки своего восприятия, не сжимайся до микротерритории и текущего дня.
- Создавай вместе с другими суверенную зону позитивного созидательного мышления.
- Делай свое будущее не из того, что уже знаешь. Иди туда, где еще не был. Вкладывай в себя.



ИГОРЬ РЫБАКОВ,  
ЗАМЫСЕЛ,  
SECRET X10



## СВЯЗНОСТЬ. X10 МАСТЕРИНГ

Движение к Единой цели X10 невозможно без чувства единства и без связности с другими, со всем миром. X10 мастер знает, что связность — это не нетворкинг и список контактов, а возможность расширения зоны своего влияния за счет присоединения других к твоим проектам, твоим идеями.

210

Связность кажется такой понятной: все мы держим в руках смартфоны и можем сравнить количество контактов, видим лайки в Сети и число подписчиков. Как человек с огромным количеством сетевых фолловеров могу сказать: связность не про миллион на ютубе, она про другое. Она про связи, которые расширяют тебя и по которым может течь энергия в обе стороны. Про то, как ты выходишь в тот масштаб, который для тебя актуален.

На сессиях с Алексеем Ершовым, мастером X10 Академии, мы отрабатывали разные практики обретения состояния связности. Его опыт показывает, что начать можно с практики общения. Секрет Алексея Ершова в том, чтобы искренне интересоваться другими людьми, не пытаться продавливать свое мнение, и заботиться о взаимных выгодах. Вирусная программа отключается, когда человек твердо убежден, что он не один и вместе можно многое сделать.

### **4.1. X10 МАСТЕРИНГ: стать предпринимателем**

«Мы с партнерами когда-то давно открыли компанию, начали что-то покупать, что-то продавать. Делали это хорошо и долго. В итоге мы оказались в замкнутой системе: бизнес, работа, проблемы и их решения. И не заметили, как обнаружили себя в полной изоляции от всего, что вокруг нас. Мы исчерпали все ресурсы. Новые идеи закончились, появился какой-то странный вакуум и абсолютное непонимание того, что делать дальше, куда идти. Это был личный кризис.



Пришла в голову мысль — надо идти в мир, идти к людям, задавать вопросы: что есть нового, какие идеи, как можно еще взаимодействовать с миром, как получить от него возможности, подсказки, как вылезти из состояния вакуума? И лично я принял решение переехать в другой город. Присоединился к одному сообществу, к другому — и мне быстро пришли ответы. С помощью этих подсказок я вышел из проживания уменьшенной версии себя, жизни под вывеской «мы — маленькая скромная компания». У меня появились новые партнеры и новые бизнесы.

Какой я сделал вывод? Оказалось, заниматься бизнесом и быть предпринимателем — это разные вещи. Быть предпринимателем — значит быть открытым миру, людям, не замыкаться в своих проблемах, не давать себе уходить в изоляцию. Я прочувствовал разницу между бизнесменом — делающим деньги человеком и предпринимателем — человеком, который может действовать разнообразно: бороться, экспериментировать, находить новые решения, предлагать свои услуги, помогать другим людям».

211

#### **4.2. X10 МАСТЕРИНГ: практика добавления**

«В какой-то момент, когда мое внимание было сосредоточено только на бизнесе, я почувствовал, что моя жизнь ограничена и скучна. Я смотрел на других людей, на своих друзей — они состоят в каких-то сообществах, задействованы в каких-то активностях. А мне тогда было очень трудно сдвинуть себя с места.

Я начал заниматься хоккеем, нашел там интересных ребят, отличного тренера. И прямо на хоккейной площадке сделал массу открытий, которые потом применил в бизнесе. Дальше были бизнес-клуб «Эквиум», X10 Академия, где я сейчас оказался, — все это выросло из моей практики добавления. Теперь меня уже не остановить. Ни от чего из этого я отказываться не хочу. А еще я открыл несколько новых направлений в бизнесе. Сегодня я охочусь за идеями — что бы добавить еще».





#### 4.3. X10 МАСТЕРИНГ: свой выбор

«В 1998 году я выбрал работу менеджера по продажам. Пришел в большую компанию, торговавшую металлопрокатом для строительства. Я не умел продавать, чувствовал себя неуверенно. Какое-то время разгонялся, искал возможности и способы, чтобы добиться тех показателей, которые мне поставили.

Мне нравилась компания, я не хотел, чтобы меня уволили. И все то время, пока работал менеджером по продажам, я сам выбирал себе клиентов, искал ниши, решал, кому и куда я буду звонить. В какой-то момент меня даже занесло на Кавказ. В то время шла война в Чечне, а у меня появился клиент во Владикавказе, который сделал нам большой заказ, и нужно было ехать знакомиться с ним перед тем, как решать, можно ли отправлять на Кавказ вагоны или нельзя. Для меня выбор был очевиден. А коллеги мне говорили: «Ты что, посмотри телевизор, там же теракты прямо в этом городе!» Но для меня в тот момент барьеров не существовало, я определился — это был мой выбор.

И эта поездка оказалась одной из самых удачных в моей жизни, сложилось партнерство, которое продлилось много лет. Мы до сих пор дружим с ребятами из Владикавказа. Когда ты делаешь выбор, важно чувствовать, что он идет от твоего «нутра», и не принимать автоматических решений. И тогда тебе может помочь интуиция, ведь это не что иное, как прокачанная связь сознания с подсознанием».

#### 4.4. X10 МАСТЕРИНГ: партнерства

«Я занимаюсь бизнесом пятнадцать лет. Из них тринадцать — совместно с моей супругой Ольгой. И у нас с ней все получилось в семейной жизни, но ничего выдающегося не получалось в бизнесе. Я имею в виду большие, яркие результаты.

Долгое время я считал, что все делаю правильно, а другие — неправильно. Обвинял других в своих неудачах. Так бизнес зашел в тупик, и мы чуть не потеряли компанию. В какой-то момент я разозлился и начал разбираться, почему у нас не получается, что мы делаем не так. Стал изучать опыт других предпринимателей и бизнесменов.

Одним из примеров для меня стал мой друг из Новосибирска Андрей Попов.



Он создавал компанию по принципу партнерств. С каждым ключевым сотрудником он выстраивал партнерские отношения. И я был восхищен тем, как у него получается делать бизнес. Прочитал книгу Ричарда Брэнсона «Теряя невинность». В ней очень много ярких примеров, как Брэнсон развивал свои бизнесы через партнерства. Потом была книга Джона Ф. Лава «О чем молчит БИГМАК», которая рассказывает о том, как на партнерствах выстроена компания McDonald's. Я понял, что партнерства — это очень круто. И мы начали меняться. Сейчас у нас много партнеров. Они дают нам новую степень свободы и категорически нас усиливают, а мы — их».

#### **4.5. X10 МАСТЕРИНГ: распространять представления**

«На работе я всегда был главным, имел свою точку зрения, свое видение. Я постоянно что-то вдавливал своим сотрудникам. Для меня это было важно. Я не видел людей, их интересов, желаний, увлечений. Не могу сказать, что плевать на них хотел, но мне было неинтересно их слушать. И команды у меня в бизнесе не получалось, ничего не срасталось, и, как следствие, не было масштабности. Я приходил в отчаяние: ведь русским языком объясняю, что делать, — чего не хватает?!

Я стал подсматривать за опытом других предпринимателей. Много раз, когда я ездил к Андрею Попову в Новосибирск, я наблюдал, как он общается с сотрудниками и коллегами. Замечал, как много он про них знает, с каким удовольствием рассказывает подробности жизни практически каждого. Видел, что он с ними на одной волне. Несмотря на то, что сотрудников было 250 человек. Я осознал, что мне нужно что-то менять в своем поведении.

Постепенно развился другой стиль общения, появились специальные приемы, мероприятия, ритуалы. Раз в квартал всей командой компании мы организуем выездное совещание. И называем это мероприятие конгрессом. На нем я не хедлайнер — напротив, я предоставил возможность выступить всем сотрудникам. Мои коллеги выходят и делятся своими лайфхаками, достижениями и идеями. Мы подзаряжаем друг друга. А свои замыслы я доношу в фоновом режиме. И что удивительно: люди их усваивают значительно быстрее и легче, без напряжения, не так, как раньше. Распространять свои представления без давления важно. И это становится возможным, когда начинаешь слышать других людей и говорить на языках их вселенных».



#### 4.6. X10 МАСТЕРИНГ: своя сеть

«Лет десять тому назад все кругом твердили модное слово «нетворкинг». Я заинтересовался им и понял, что нужно идти, преодолевая себя и свою замкнутость, знакомиться с нужными людьми. Однажды я пошел в большое сообщество предпринимателей. Там была огромная толпа народа. Две тысячи человек в одном зале. Одним из заданий было в перерыве познакомиться и собрать сто телефонов за 30 минут. Старт, все побежали, я тоже побежал, выполнил задание, но почувствовал себя в этот момент очень плохо: задания я не понял, польза от него мне была неясна.

Но я все-таки записал пару контактов и нашел пару людей, встретившись с которыми глазами, почувствовал, что это люди моей энергии, моей волны. Мы поговорили про бизнес, про какие-то сайты или маркетинг — и в дальнейшем эти люди стали не просто контактами в записной книжке, а моими партнерами. Потом было еще много мероприятий, на которые я шел уже смелее и находил там по-настоящему своих людей — тех, которые оказывали мне поддержку и для кого я оказался полезным, интересным.

Придя в бизнес-клуб «Эквиум», я встретил там много людей, близких мне по духу; предпринимателей, ставших для меня настоящими мастерами. Я, не задумываясь, начал у них учиться. Это общение, эти знакомства тоже стали частью моей сети».

#### 4.7. X10 МАСТЕРИНГ: WIN-WIN-WIN

«У меня был друг, который работал в крупной строительной компании с пятью тысячами сотрудников. Я его постоянно расспрашивал — как такая компания может процветать, жить и работать? Столько затрат, столько всего нужно, чтобы всю эту махину крутить! А он мне рассказывал, как они нанимают самых крутых архитекторов и дизайнеров, как владелец компании заботится о том, насколько уютно в их домах будет жить людям. Какое количество ресурсов они вкладывают в ландшафтный дизайн, в детские площадки, в паркинги. Еще я постоянно от него слышал, что для них важно, как будет жить город, какой вклад строительством домов и других объектов они вносят в его.

Я слушал его, и у меня сложился пазл, что такое принцип WIN-WIN-WIN по-настоящему. Это когда побеждает не один, и не двое, но побеждают все. В результате я тогда пересобрал свою жизнь, свою работу, свои подходы. Мы запустили в компании большие изменения — я даже зарегистрировал товарный знак #фабрикапользы, потому что мы действительно перестали думать только о себе. Нам стало важно и интересно, сколько пользы мы можем принести людям, сколько людей моя компания может сделать счастливыми, как от наших действий выиграет общество.



Как об этом вспоминаю, так у меня мурашки, потому что мне повезло и прочувствовать, и сделать это. Хочу, чтобы ты верил в принцип WIN-WIN-WIN, в то, что можешь вносить большой вклад в развитие общества, а не только бизнеса. И вот тогда ты ощутишь настоящую связность и самую большую отдачу».

#### **4.8. X10 МАСТЕРИНГ: благодарю**

«Практикую благодарность, я начал благодарить своих сотрудников, давать им такие подтверждения значимости их усилий, чтобы каждый понял на самом деле, что я ценю сделанное им не формально, но от души.

В моменты, когда мы благодарим по-настоящему, искренне, от всего сердца, возникает особое состояние, и можно прочувствовать эту энергию. В ней есть и душевное тепло, и расширение, и передача особенного посыла. Но что еще более важно — человек, который от тебя эту благодарность получает, тоже расширяется и согревается».

#### **4.9. X10 МАСТЕРИНГ: выбираю будущее**

«Кризис — это сжатие: ты не смотришь в будущее, ты живешь сегодняшним днем. У тебя вырабатывается привычка охранять прошлые достижения. Конечно, в такие периоды ты забываешь о ресурсных состояниях, даже если владеешь техниками их вызова; ты теряешь контакт с собой завтрашним, оказываешься в тупике.

Вопрос не в том, какой будет кризис, как долго он будет, что будет происходить во время этого кризиса, — вопрос только в одном: сможешь ли ты быстро расширить свое восприятие, сможешь ли двинуть себя вперед, создать такую энергию, такую силу, которая направит тебя на созидание будущего.

Я очень много раз находился в состоянии сжатия: сидел, ждал, нервничал, переживал. Но когда доходишь до состояния полного обнуления, ты начинаешь искать идеи и даже вспоминать свои победы, потому что единственный способ вырваться из такого состояния — выбирать будущее.

Мне тогда пришлось переехать из одного города в другой. Я решил расширяться, захотел новый масштаб. Сегодня у меня не одна, а восемь компаний. Но чтобы выбрать себе достойное будущее, необязательно доводить себя до состояния обнуления».



## БЛОКИРОВКА СВЯЗНОСТИ

Серьезное испытание — пройти сквозь внутреннюю вирусную программу, которая запускается, когда ты думаешь: «Что мне делать?», «Нужен ли я кому-нибудь?», когда реализуешь не свой замысел. Или забываешь вообще про свой замысел, стремясь просто исполнять чьи-то распоряжения. Беда в том, что так ты никогда не узнаешь, на что способен сам. Не узнаешь свой истинный размах и масштаб. И рано или поздно выпадешь в самоизоляция.

Сложно преодолеть подставы от внутренней вирусной программы ВВП4, которая при отказе от общения с новыми людьми, от придумывания новых дел сливает твою энергию, запуская мысль: «Куда я лезу, я же ничего интересного из себя не представляю, безопаснее спрятаться в знакомое, безопаснее не высовываться».

ВВП4 — программа, которая блокирует связность, запускается с момента первого сомнения: «А нужно ли кому-нибудь то, что я делаю и думаю, разве я интересен, разве могу сделать что-то важное и нужное?» Стоит этому голосу зазвучать внутри, как сразу же выставляется опция — раз я сам по себе не ценен, буду делать, как мне говорят. И вот ты уже идешь туда, куда посылают, делаешь, что велят, и постепенно теряешь самостоятельность и предприимчивость. Как будто у тебя постепенно выключают ток.

ВВП4 не дремлет, ее цель — сузить тебя, обрубить связи и интересы, в идеале — превратить в малозначимую точку, которую даже близкие не принимают в расчет. И дальше в тебя встраивается установка: если хочешь чего-то достичь, нельзя разбрасываться, все интересы должны быть сосредоточены на чем-то одном. Хочешь что-то еще — брось предыдущее: взял гитару — брось спортзал, учишь английский — забудь про автогонки и так далее. То есть ты скачешь как кузнечик, забывая себя предыдущего, отказываясь от того, что уже имеешь. ВВП4 подкидывает тебе идею, что увлечение должно быть одно, разносторонние интересы — это плохо. И в соответствии с этой идеей ты дальше и живешь.

И тут включается еще одна идея — ты недостаточно опытен и мало знаешь, чтобы самостоятельно делать выбор, слушай других. Ты начинаешь подстраиваться под партнера, под клиента, принимать неудобные позы — ведь в таком случае тебе не скажут, что ты не такой, как надо, не уйдут в другое место. То есть ты устанавливаешь связь с другим человеком, отказываясь от своих интересов и не ориентируясь на себя. ВВП4 буквально заталкивает тебя в деструктивные партнерства, где ты — удоб-



ная функция, привязывает к кому-то или чему-то одному. И вот вместо связности у тебя зависимость.

Как только ты чувствуешь, что начинаешь сужаться, отказываться от своих интересов, свободных проявлений, избегать самовыражения, в том числе творческого, это сигнал, что ВВП4 заработала в полную силу. Последует откат в самоизоляцию, когда ты уже добровольно и самостоятельно начнешь обрывать контакты, перестанешь встречаться и звонить, выходить в те места, где появляются новые люди.

И таким образом ты обеспечишь торжество ВВП4 — ты окажешься в добровольной изоляции, в фокусе твоего внимания будет дай бог что-то одно, ты перестанешь быть интересным самому себе и уж точно — другим людям. И вот тут ВВП4 покажет свое жуткое лицо — ты станешь винить себя в том, что вокруг нет никого, и загонять себя все дальше и дальше в безнадежность.

**Неприятно?**

**Не нравится?**

**Включи антивирусный фильтр.**

**Пройди тест.**



## ТЕСТ на ВВП4

Я предпочту скорее плыть по течению, чем предпринимать что-то, тратить силы на попытки изменить ситуацию.

---

ДА/НЕТ

Я убежден: время не резиновое — заниматься можно чем-то одним, сил на все не хватит.

---

ДА/НЕТ

Обычно при выборе я не полагаюсь на себя — ориентируюсь на подсказки и опыт тех, кто рядом.

---

ДА/НЕТ

Я замечаю, что мои партнеры не всегда учитывают мое мнение и особенности.

---

ДА/НЕТ

Когда я общаюсь с другими, я так хочу, чтобы меня поняли и услышали, что начинаю продавливать свое мнение.

---

ДА/НЕТ

Я предпочитаю держаться старых знакомств и не очень хочу заводить новых друзей.

---

ДА/НЕТ

Когда мне надо что-то получить, я не буду думать, что при этом получат другие.

---

ДА/НЕТ

Я никак не пойму, зачем все время повторять «я вам благодарен», как будто дел других нет.

---

ДА/НЕТ

Я испытываю сильное беспокойство, когда надо идти в незнакомое место, встречаться с новыми людьми и вообще делать то, к чему не привык.

---

ДА/НЕТ

Посчитай, сколько раз ты ответил ДА.

Если меньше 6, можешь пройти на следующий трек.

Если 6 или больше, вернись к началу Трека 4 и снова внимательно пройди каждый пит-стоп.



## ВЫХОД ИЗ БЛОКИРОВКИ УСТАНОВКИ ГРАНДМАСТЕРА

ПРЕДПРИНИМАЙ себя — будь проактивным.

РАСШИРЯЙ сферу своего влияния, арсенал навыков и виды взаимодействия.

НАЧНИ делать то, что выбрал сам, стань себе хозяином.

УМЕЙ вступать в партнерства, которые расширяют зону безопасного со-действия.

ВЫХОДИ в сотрудничество: общаясь с другими, изучи их интересы и картину мира, а потом разверни свою.

СОБИРАЙ и расширяй свою социальную сеть, выходи в новые сообщества.

ОРГАНИЗУЙ дело так, чтобы случился выигрыш —

1. твой,
2. партнера,
3. среды вокруг.

ПОДКЛЮЧИ и регулярно практикуй благодарность — она подарит идеи и защитит твое будущее.

ВЫБИРАЙ сам, какое будущее ты строишь, расширяй свои перспективы, выходи в тот масштаб, который для тебя естественен.

219



ПЕРЕХОДИ В ПРОСТРАНСТВО X10.  
ТАМ ТЫ ПРОКАЧАЕШЬ  
СВОЮ СВЯЗНОСТЬ





# 36 УСТАНОВОК ТВОЕЙ ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ

## ДЕЙСТВЕННОСТЬ

Попасть в ловушку самоприговора может каждый. Главное — осознанно выходить из нее, искать нужный поток и двигаться по восходящим трендам.

Если ты завязнешь в многодумании, ты утонешь в рассуждениях и не выйдешь на прямой контакт с реальностью. Мир — динамический конструктор, действуй смелее.

У любой правильности есть срок годности. Если не замечать изменившиеся обстоятельства, можно начать защищать правильность и потерять из виду цель. Всегда есть еще варианты — за пределами привычных рамок.

Успеха достигает не тот, кто больше делает или рискует, а тот, кто действует правильно, включая в процесс других людей.

Стресс — это не проблема, это доказательство жизни, источник энергии. Стресс — значит, ты жив и должен действовать. Действуй с выгодой для себя!

Острое желание что-либо получить — это мощнейший источник энергии. Используй все случаи, когда твое «хочу!» проявляет себя настойчиво, чтобы преодолевать препятствия и достигать цели.

Недовольство собой отравляет жизнь. Досадуя на себя, успеха не достичь, поэтому раскачивай себя на действие, добавляя новые активности, разгоняйся малыми шагами.

Нехватка чего-либо — всегда лучшая возможность нарастить свой ресурс. Нехватка — это всегда некая неравновесность, именно разница потенциалов позволяет вырабатывать энергию и запускать движение. Где нехватка — там потенциально самый большой выигрыш.

Долгосрочные ожидания выгодны, но порождают риск откладывания жизни на потом. Живи больше «здесь и сейчас».



## УСТОЙЧИВОСТЬ

Твое будущее зависит от того, на чем ты концентрируешься. На том, что у тебя есть, — или на том, чего у тебя нет. Когда ты сфокусирован на том, что имеешь, ты думаешь, как это использовать и приумножить. Ты повышаешь свою устойчивость. Когда фокус внимания на том, чего нет, — ты расшатываешь себя и свою жизнь.

Достаточно допустить, что твои текущие убеждения неверны, — и все, сразу успех.

У тебя под рукой есть топливо для движения — яркие события твоей жизни. Ты можешь прожить их в моменте. А можешь создавать на их основе строительные блоки уверенности для будущих больших дел.

Твой дом — это твоя основа, база, где ты восстанавливаешь силы. Ухаживай за своим домом и близкими людьми со всей серьезностью и вниманием.

Жизнь неделима. Не ищи баланс между семьей, работой и общественной деятельностью. Поиск баланса — неправильно поставленная задача. Никаких отдельных блоков нет. Жизнь едина и неделима. Целостна.

Человек в неправильном состоянии не может принять правильное решение. Сначала настрой свое состояние — потом решай.

Иметь большую долгосрочную цель — выгодно. Выгоднее этого только иметь несколько больших долгосрочных целей, целую систему целей, которая задает и структурирует перспективу.

Готовься к тому, что еще никогда не происходило в твоей жизни. Только так ты обеспечишь безопасность себе, своим близким, своему делу. Все, что дорого.

Не знаком со своей нормой усилий — познайся. Узнай диапазон своих возможностей и рабочее окно, в котором ты наиболее эффективен на длительной дистанции.



## СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Не нравится то, что происходит, не молчи — высказывайся, аргументируй, найди еще вариант. Используй принцип «не нравится — перекомбинируй». Ты можешь влиять — не отступай.

Лучший способ представить себе другое будущее и поверить в его реальность — найти людей, которые в нем уже живут. Ролевые модели считаются моментально. Увидел образ своего будущего — сделай все, чтобы его воплотить.

Ты можешь быть самым замечательным человеком, но никто об этом не узнает. Право на редкость ты реализуешь в публичном пространстве. Сначала ты проявляешься — потом приходит признание.

Относись уважительно к своим достижениям. Не давай пропасть плодам своего труда и воли. Используй свои достижения для построения достойной жизни.

Привычка сомневаться в себе приводит к тому, что ты постоянно спрашиваешь разрешения. И отдаешь контроль над своей жизнью, карьерой, счастьем кому-то другому. Верь себе и своим импульсам.

Ставка на что-то одно приводит к кризисам. Разнообразие в бизнесе и жизни дает устойчивость и, позволяя переключаться, делает жизнь более наполненной, интересной.

При потере уверенности на длинной дистанции, сомнении в своих силах, страхе перед препятствиями ищи «личного врага» — он перезапустит твою уверенность, даст силы на победу.

Учиться у лучших — это, пожалуй, единственная долгосрочно устойчивая стратегия. Мой успех всегда отражает мой внутренний рост — иначе это просто случайность.

Деньги следуют за энергией. Запускай изменения в себе, иди за энергией и принимай материальный успех как одно из своих достижений.



## СВЯЗНОСТЬ

Главный навык предпринимателя — вовлекать в со-действие других людей. Создавай взаимовыгодные партнерства, используй потенциал своей полезности, наращивай масштаб идей, проявлений и дел.

Расширять себя можно через практику добавления: ты вводишь в рабочий процесс, в отношения или в занятия что-то новое; а потом выбираешь, оставлять ли это дальше как постоянную практику и на сколько.

Нет такой опции — «ничего не делать». Можно выбрать и заниматься тем, что тебе интересно, — а можно делать то, что заставят. Свободный выбор — основа успешности действия, независимо от результата: твой успех — твоё достижение, твой провал — твой опыт, и это тоже достижение.

Каждый из нас в течение жизни выстраивает вокруг себя особую среду. И при этом надо помнить, что взаимодополняющие партнерства — ядро этой особой среды.

Чтобы повлиять на другого человека, тебе нужно понять, чего он хочет. Ты должен войти в контакт, в резонанс с его желаниями, с его убеждениями, с его внутренним кругом понятий. Войди в то пространство, что ему близко.

Ощущение связности идет из чувства принадлежности миру. Будущее в развитии сетей — основы развивающихся сообществ.

Всегда можно организовать дело таким образом, чтобы увеличился и общий выигрыш, и выигрыш каждого отдельного человека.

Благодарность открывает будущее, обиды замыкают нас в прошлом. Благодарность придает всему новый масштаб. И тому, чтобы уже было, и тому, что еще будет. Чем больше ты благодарен тому, что с тобой происходит, тем ценнее жизнь.

Бодрый дух или уныние — что ты закладываешь в свое будущее? Любой кризис — повод включить энергию адаптации и настроить актуальную норму жизни.