Всегда ешьте левой рукой. А также перебивайте, прокрастинируйте, шокируйте. Неочевидные советы для успеха

Автор:

[Рохит Бхаргава](#)

Всегда ешьте левой рукой. А также перебивайте, прокрастинируйте, шокируйте.
Неочевидные советы для успеха

Рохит Бхаргава

Все, что написано в этой книге, прямо противоположно тому, что твердили вам годами родители, учителя, коллеги и начальники. «Прокрастинируйте больше. Доводите людей до слез. Освойте йодль». Вы вообще серьезно? На самом деле да. Эта книга наполнена парадоксальными и порой обескураживающими секретами успеха, о которых никто никогда не осмеливался вам рассказать. Но в отличие от большинства набивших оскомину штампов эти советы действительно помогут вам в жизни.

Рохит Бхаргава

Всегда ешьте левой рукой: А также перебивайте, прокрастинируйте, шокируйте.
Неочевидные советы для успеха

Переводчик Ксения Артамонова

Главный редактор С. Турко

Руководитель проекта А. Василенко

Корректоры Е. Аксёнова, Н. Витько

Компьютерная верстка К. Свищёв

Арт-директор Ю. Буга

© Rohit Bhargava, 2017

Published by special arrangement with Ideapress Publishing in conjunction with their duly appointed agent 2 Seas Literary Agency and co-agent Anastasia Lester Literary Agency.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2018

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

* * *

Роэну и Джейдену, которые, надеюсь, усвоят уроки этой книги задолго до того, как им доведется их применить

Сначала прочитайте это

Нужна ли вам эта книга?

Давайте поговорим о вас. Вы уже строите карьеру или, быть может, еще только заканчиваете обучение... и вас со всех сторон окружают люди, готовые из лучших побуждений завалить своими советами. Родители, преподаватели в вузе, учителя, наставники и даже случайные знакомые из соцсетей убеждены в том, что могут подсказать, как получить желаемое, заняться любимым делом или добиться небывалых успехов в профессии.

А вы тем временем мастерски научились облегчать себе жизнь и знаете, что посмотреть видео на YouTube будет гораздо быстрее, чем прочитать книгу. Вы считаете, что для описания вашей личности не годятся слова из опрятного выпадающего списка, да и вообще какие-либо формулы и обобщения. И вы с крайним скепсисом взираете на любые книги (и любых авторов), предлагающие раскрыть вам «секреты успеха».

Так что такое может поведать книга, чего вы не могли бы почерпнуть из видео или невзначай выудить из очередного непрошеного совета? Зачем вам читать эту книгу и как удостовериться в том, что она будет стоить потраченного времени?

Все эти сомнения разрешает одно слово: неочевидность.

Все, что написано в этой книге, прямо противоположно тому, что ваши родители, учителя, преподаватели и начальники, вероятно, твердили вам годами.

На следующих страницах вы узнаете, почему полезно часто перебивать, каких положительных результатов можно добиться, заставив окружающих плакать, почему стоит примерять чужие наряды, как прокрастинация способствует успеху или зачем начинать курить, – и получите массу других неожиданных советов.

Могу предположить, что мои идеи (и то, как я их выражаю) кого-то шокируют, а некоторых даже разозлят. Но готов поспорить, что не вас.

Более того, если вы добрались до этих строк, то вы, скорее всего, тот самый читатель, на которого эта книга и рассчитана. Хотя, может, вам просто все еще любопытно, зачем нужно есть левой рукой.

Как бы то ни было, ответ вы найдете чуть дальше...

Вступление

Зачем есть левой рукой?

Это не книга советов для левшей.

Впрочем, любопытно, что очень многие успешные люди как раз таки относятся к этой категории. Левши могут получить явное преимущество во всем: и в креативном мышлении, и в самых разных видах спорта – будь то хоть бокс, хоть боулинг.

Более 25 % профессиональных бейсболистов бросают или отбивают мяч левой рукой. Трое из пяти последних президентов США (а именно Джордж Буш-старший, Билл Клинтон и Барак Обама) – левши. Леди Гага, Стив Джобс, Билл Гейтс, Марк Цукерберг, Опра Уинфри и Дженнифер Лоуренс – тоже.

Левши составляют всего около 10 % населения Земли, но эксперты полагают, что их особенность служит им отличную службу: и потому, что приучает с детства быть не такими, как все, и потому, что заставляет мыслить иначе.

Преимущества левшей в спорте столь широко известны, что, когда легендарный теннисист Рафаэль Надаль (правша) был совсем юным, отец специально приучал его играть левой рукой, чтобы соперникам было труднее с ним тягаться.

Если вы тоже левша, ваша самооценка сейчас, должно быть, порядочно повысилась. Если нет – не расстраивайтесь... в конце концов, я и сам правша.

Погодите, но что же это за книжка такая: сначала автор долго рассказывает, как здорово быть левшой, а потом выясняется, что сам он и не левша вовсе?

Да, я правша, но я действительно ем левой рукой... и сейчас объясню почему.

О ТОМ, КАК Я ОТКРЫЛ ДЛЯ СЕБЯ ПРЕЛЕСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕВОЙ РУКИ

Все началось несколько лет назад, когда я сломя голову бежал на одно нетворкинговое мероприятие. В тот день у меня было столько дел, что я напрочь забыл пообедать и осознал это только на подходе к месту. Тогда я мысленно разработал такой план: сейчас я прямиком пойду к столу с едой, наберу себе полную тарелку закусок, съем их в тихом уголке, а уж потом буду знакомиться и общаться.

К сожалению, мой план сразу пошел прахом, потому что никаких тихих уголков там не оказалось – и мне пришлось примоститься за высоким столиком, вокруг которого стояло, как мне показалось, поменьше народу. Я быстро понял, что держать бутерброд в правой руке и при этом пожимать руки будет проблематично, и стал есть левой.

Благодаря этому простому решению здороваться и знакомиться с людьми стало намного проще – и не только за столом, но и в течение всего вечера. По дороге домой я подумал, что разговоры на этом мероприятии проходили лучше, чем на всех других подобных форумах, которые я посетил за последние несколько месяцев, – но я не мог понять почему. Ведь вряд ли весь секрет в том, что я ел левой рукой?

И все же я решил из любопытства есть левой рукой всю следующую неделю.

Когда часто ходишь на нетворкинговые мероприятия (а тогда моя работа подразумевала, что я должен делать это очень часто) или даже просто на вечеринки в барах и клубах в надежде с кем-нибудь познакомиться, замечаешь, как трудно начать разговор. Даже несмотря на то что я, скорее, экстраверт, мне всегда было непросто подойти к совершенно незнакомому человеку и заговорить с ним. Как и большинству из нас – хотя некоторые и прикидываются, будто это не так.

Но на следующем нетворкинговом мероприятии я понял, почему мне теперь стало настолько легче общаться с людьми.

Когда я переключился на левую руку, поменялся и мой стиль поведения. Вместо того чтобы заставлять себя заводить разговоры с одной целью – набрать как можно больше визиток, я мог теперь расслабиться и общаться в более непринужденной манере. Я начал задавать больше вопросов и внимательнее выслушивать ответы. Я стал менее нетерпеливым и дерганным. Я легко вовлекал в разговор новых людей и фокусировался на своих собеседниках, а не на себе самом.

И вдруг оказалось, что в зале, набитом людьми, все мысли которых посвящены выполнению плана, продаже своей продукции или поиску нового работодателя, я был самой симпатичной и приятной в общении личностью – не зацикленной на собственных проблемах, а готовой выслушать других.

С того момента всякий раз, как я начинаю есть левой рукой, я вспоминаю о том, что нужно щедро уделять другим свое время и внимание. Эта привычка помогла мне стать добрее к окружающим и открыла передо мной такие возможности, которые я раньше не мог себе и представить. И привела к тому, что я написал эту книгу.

КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

В последующих коротеньких главах вы обнаружите еще около пятнадцати подобных «секретов». Каждый из этих методов можно сразу начинать применять на практике. Чтобы есть левой рукой, не требуется никаких особых навыков. Для этого даже необязательно быть левшой.

Цель этой книги – предложить вам ряд простых идей, которые можно тут же перенести в жизнь. Это собрание неявных, парадоксальных и порой обескураживающих истин, которые я открывал – зачастую сам того не ожидая – на протяжении всей своей карьеры, в частности тех пятнадцати лет, когда я работал над брендингом и маркетингом нескольких из крупнейших корпораций мира, а затем последующих лет, когда я создал три собственные успешные компании, написал четыре бестселлера, посетил более тридцати стран в качестве профессионального спикера и поработал плечом к плечу с одними из самых интересных и успешных людей на планете.

Все секреты распределены в соответствии с четырьмя задачами: помочь вам лучше думать, работать, общаться и устанавливать связи – и представлены в форме отдельных историй.

Если выделять одну тему, которая объединяла бы их все, то я бы сказал, что это сила тех маленьких волевых решений, которые мы принимаем изо дня в день – от того, что надеть, до того, какой рукой есть.

Я убежден, что, принимая эти решения максимально осознанно, можно преуспеть как в работе, так и (что еще важнее) в жизни вообще.

Глава 1

Принцип граната

«Самое главное – ни в коем случае не дать им заглянуть в книгу».

Кто бы мог предположить, что именно с такими мыслями я приду на свое первое интервью по поводу выхода моей новой книги.

Оставались считанные недели до того, как книга «Личность не прилагается» (Personality Not Included) должна была оказаться на полках магазинов, а все мои планы, которые я строил месяцами, уже летели коту под хвост.

Накануне начала моего тура по продвижению новинки издательство McGraw-Hill прислало мне образец суперобложки и маленькую записку с извинениями за то, что сама книга пока что не готова. Так что у меня была только пустая суперобложка, а мое первое большое интервью должно было состояться меньше чем через двенадцать часов.

Я запаниковал. Может, надо его отменить? Попытаться перенести на другой день? Давать интервью без книги?

Но в конце концов мне в голову пришла одна идея. Я стал прочесывать свой шкаф в поисках какого-нибудь другого томика примерно с теми же габаритами, что и у моей еще не совсем готовой книги. Подобрал нечто похожее, я вложил книгу в суперобложку.

Та села идеально.

Но в голове тут же начали возникать самые плохие из возможных сценариев. Что если в ходе интервью мне придется раскрыть книгу? Что если меня попросят зачитать из нее какой-нибудь кусок? Я уже представлял себе, как моя хитроумная затея будет позорно разоблачена на глазах у всего интернета.

Но все же решил дать это интервью.

На следующий день я явился к назначенному времени и гордо продемонстрировал на камеру обложку своей книги, надетую на потрепанный экземпляр *Made to Stick*. И за все интервью мой секрет так и не был раскрыт.

Много лет (и других интервью) спустя я понял, какими глупыми были мои опасения. Во время интервью никто никогда не попросит автора зачитать отрывок из книги по бизнесу. И уж точно никто, глядя на книгу в суперобложке, даже не подумает, что содержимое не соответствует названию.

Конечно, тогда я всего этого не знал, и проблема казалась мне огромной. Но, оглядываясь назад, могу сказать, что «секретом» благополучного разрешения этой ситуации стала уверенность в себе. Та самая уверенность в себе, которой мне страшно не хватило десятью годами ранее, когда я, судя по моим не самым приятным воспоминаниям, провел худшую встречу в своей жизни.

КАК БЕЗНАДЕЖНО ЗАВАЛИТЬ ПРОДАЖУ СВОЕЙ ИДЕИ

На дворе был 1998 год, и у меня родилась идея, которая, как мне казалось, могла изменить всю ресторанный индустрию. В то время очень мало какие рестораны имели собственный сайт, и я подумал, что, предложив им подружиться с интернетом, смогу перенести их в XXI век (причем буквально – ведь до его наступления оставалось еще два года!)[1 - Чтобы посмотреть видео, где я рассказываю эту историю со сцены, откройте страницу <https://youtu.be/ThFJ76L7MB4/> (<https://youtu.be/ThFJ76L7MB4/>)].

Моя бизнес-модель включала в себя услуги (я рассчитывал предложить ресторанам свою помощь в создании сайтов) и посредничество (я планировал сделать онлайн-каталог сайтов для поиска и выбора ресторанов).

Первым делом я зарегистрировал доменное имя www.dc-restaurants.com для своего каталога, а потом стал околачивать пороги в вашингтонском районе Джорджтаун, пытаясь убедить владельцев ресторанов заплатить мне \$200 за разработку их сайта. Все они задавали мне один и тот же вопрос: «Зачем ресторану веб-сайт?» Дело было, как вы помните, в далеком 1998 году.

Получив более дюжины отказов, я решил обратиться в один ресторан и предложить создать ему сайт бесплатно – просто для того, чтобы потом можно было сделать вид, будто у меня уже есть один клиент, и тем самым убедить других владельцев ресторанов тоже дать мне шанс. Сделав этот сайт, я занес его в свой каталог вместе с уже существующими сайтами нескольких других вашингтонских ресторанов, которые нашел в сети. Затем я отправился в другие рестораны. Но даже это не помогло.

И вот когда я уже был готов сдаться, мне пришла в голову последняя отчаянная идея. А что если мне удастся уговорить главного интернет-провайдера той поры прорекламировать мой каталог и направить трафик на мой сайт? Тогда я смогу показать владельцам ресторанов, как много людей на него заходит и как много потенциальных клиентов они упускают. Казалось, я нашел идеальный способ убедить этих скептических рестораторов.

Отчасти план родился у меня по той простой причине, что головной офис крупнейшего интернет-провайдера Америки в те дни располагался на одной улице с моим домом. После нескольких телефонных звонков мне удалось

договориться о встрече с одним из их региональных директоров.

Несколько недель спустя я вошел в приемную провайдера, которого уже тогда все знали под акронимом AOL. Долгожданная встреча началась с коротенького разговора на отвлеченные темы, а после директор терпеливо выслушал мое повествование о www.dc-restaurants.com. Я рассказал ему, каким представляю себе сайт. Рассказал о том, что хочу предложить рестораторам. И о том, как сильно я уверен, что пользователи AOL будут рады возможности находить рестораны в сети.

Молча выслушав мой десятиминутный монолог, директор мягко заметил: «Я понимаю, что мы можем сделать для вас. А что вы можете сделать для нас?»

Тишина.

Я ничего не ответил. Мне ничего не приходило в голову. Я даже не пошевелился. Просто сидел и молчал. Я не нашел нужных слов, потому что от неуверенности в себе не смог вспомнить обо всей той работе, которую проделал ранее.

Оглядываясь назад, я понимаю, что мог сказать очень многое.

Я мог упомянуть попавшееся мне на глаза исследование, в котором говорилось, что все большее число пользователей пытается найти ресторан через интернет, и заметить, что при этом в нашем регионе еще не существует своего каталога ресторанов. Я мог рассказать ему о нескольких подобных каталогах по другим городам, которые я нашел в сети и которые, судя по всему, пользовались большим успехом. В конце концов, я мог сказать, что изучил предложения от AOL и точно знаю, что у них пока такого каталога нет.

К сожалению, ни один из этих фактов не всплыл у меня в сознании, потому что я страшно нервничал. Я потерпел фиаско потому, что мне не хватило ни уверенности, ни знаний для того, чтобы в нужный момент подыскать хороший ответ на совершенно справедливый вопрос.

После мучительно долгой паузы я наконец сказал, что подумаю над этим и свяжусь с ним. Я тихо поблагодарил его за уделенное мне время и очень быстро выскользнул из кабинета. Это была, без преувеличения, худшая бизнес-встреча в моей жизни.

Конечно, я могу оправдывать свою неуверенность возрастом и нехваткой опыта. Я и правда думал раньше, что, будь я постарше и поопытнее, я бы мог тогда одержать победу.

Но посмотрите вокруг: сейчас в мире такое множество молодых предпринимателей, которые основывают безмерно популярные компании-«единороги» с миллиардными оборотами и заставляют нас чувствовать себя неудачниками вне зависимости от возраста.

Так, может, некоторые просто быстрее обретают уверенность в себе, чем другие? А если так, что же такое они знают, чего не знают все остальные?

ПРИНЦИП ГРАНАТА

К ответу на этот вопрос может подтолкнуть одно простое наблюдение, которое можно сделать, поискав в интернете советы на тему «Как почистить гранат». Кажется, чуть ли не у каждого пользователя сети есть свой способ решения этой каверзной задачи.

Единственное, в чем все эти самопровозглашенные эксперты сходятся, так это в том, как не нужно обращаться с гранатом: разрезать его пополам и вытаскивать все зернышки по одному. Вместо этого в одном популярном видео предлагается разрезать гранат пополам и постучать по каждой половинке деревянной ложкой, выбивая из нее содержимое (способ, конечно, забавный, но гранат будет повсюду). В другом ролике показывают, как можно разрезать гранат на шесть долек и медленно раскрыть, потянув за уголки кожуры (этот изящнее, но требует сноровки).

В интернете нам нередко попадаются столь же разнородные советы и на другие темы. И наша главная задача – понять, какому из них стоит последовать.

Принцип граната. В нашем мире, полном противоречивой информации, самое необходимое – развивать собственную интуицию и учиться ей доверять.

Может показаться, что интуиция слишком сложная и непонятная штука, чтобы ее можно было умышленно развивать. Но это не так.

На самом деле интуиция рождается из тех крошечных наблюдений, которые мы делаем изо дня в день. Когда вам кажется, что вы «нутром чувствуете» те или иные последствия, в действительности ваш мозг обращается к вашему прошлому опыту и, исходя из него, оценивает настоящую ситуацию. Ученые называют такой процесс «сопоставление с образцом» – это задача, с которой человеческий мозг справляется просто блестяще.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Сноски

1

Чтобы посмотреть видео, где я рассказываю эту историю со сцены, откройте страницу <https://youtu.be/ThFJ76L7MB4/> (<https://youtu.be/ThFJ76L7MB4/>).

Купить: <https://telnovel.com/rohit-bhargava/vsegda-esh-te-levoy-rukoy-a-takzhe-perebivayte-prokrastiniruyte-shokiruyte-neochevidnye-sovety-dlya-uspeha>

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)