

ОДНА СПРАВА

Станьте подібними до поштової марки — приклейтеся до чогось і міцно тримайтеся, доки не досягнете мети.

Джош Біллінгс

Сьомого червня 1991 року Земля на 112 хвилин зійшла з орбіти. Не буквально, проте відчуття було саме таке. Я дивився хітову комедію «Міські піжони» — кінотеатр фактично трусило від реготу глядачів. Цей фільм вважають одним із найсмійніших в історії, та є в ньому й частка здорового глузду, і неочікувано мудрі думки. Я добре пам'ятаю один епізод. У ньому суворий ковбой Керлі (його грає літній Джек Паланс) і міський піжон Мітч (Біллі Кристал) їдуть шукати загублену череду. Протягом усього фільму вони не могли знайти спільної мови, і під час цих пошуків у них нарешті зав'язується розмова про життя. Раптово Керлі натягує повід, зупиняє коня й розвертається в сідлі обличчям до Мітча.

Керлі. Знаєш, у чому таємниця життя?

Мітч. Ні. У чому?

Керлі (піднімає палець). У цьому.

Мітч. У пальці?

Керлі. В одній справі. Тільки одній справі. Займаєшся лише нею — а все решта до дідька лисого.

Мітч. Чудово, але що то за «одна справа»?

Керлі. А ось це треба визначити самому.

Вустами вигаданого персонажа розкрито таємницю успіху. Знали це сценаристи, а чи просто випадково сформулювали влуч-

ну фразу — у будь-якому разі, вони написали цілковиту правду. Одна справа — найкращий зі способів отримати бажане.

Насправді минуло багато часу, поки я зрозумів це. Колись я був успішним, проте шукати зв'язок між результатами й підходом до роботи почав лише тоді, коли вперся лобом у стіну. Ми менше ніж за десять років створили успішну компанію, вона впевнено виходила на національний і міжнародний рівні. І раптом у системі щось зламалося. Я наполегливо й старанно працював, але моє життя перетворювалося на суцільний хаос. Здавалося, що все довкола просто розсипається.

Нічого не виходило.

Від чогось треба відмовитися

Коли зашморг почав затягуватися, я кинувся по допомогу й опинився в коуча. Я пояснив йому ситуацію і розповів, як у минулому вирішував професійні й особисті проблеми. Ми переглянули мої цілі, обговорили, чого я хочу від життя як такого. Я розповів йому геть усе — і він пішов шукати відповідей. Ґрунтовнішого дослідження годі було й чекати — коли ми знову зустрілися, на стіні висіла велика таблиця. По суті, там була повністю розписана робота моєї компанії.

Розмова почалася з простого запитання: «Ти знаєш, що тобі треба робити, аби все стало на правильні рейки?». Я гадки не мав.

Він сказав, що мені треба зробити лише одне. Він визначив 14 посад, на які треба було взяти нових людей. Коуч вважав: якщо на цих ключових посадах працюватимуть правильні люди — моя компанія, робота, моє життя зміняться докорінно. Я був шокований. Я сказав йому: мені здавалося, що знадобиться більше зусиль.

Він відповів: «Ні. Ісусу потрібно було 12 людей, тобі — 14».

Це був момент істини. Я ніколи не замислювався над тим, який потужний вплив може справити одна дрібниця. Стало очевидним: я був недостатньо зосередженим, хоча вважав якраз навпаки. Звісно! Знайти 14 нових працівників — ось що найважливіше. Тож після цієї зустрічі я прийняв надважливе рішення: я звільнився.

Я покинув посаду гендиректора й повністю зосередився на пошуках цих 14-ти людей.

Цього разу Земля справді зійшла з орбіти. За три роки в нас почалося стабільне зростання, і протягом майже десяти років ми щороку приростали в середньому на 40 %. З регіонального гравця ми перетворилися на міжнародного. До нас прийшов неймовірний успіх, і ми ніколи не озиралися.

А тим часом відбувалося ще дещо. Знову сплигло правило однієї справи.

Коли я знайшов своїх 14-х, почав окрему роботу з кожним нашим топ-менеджером — консульгував з питань кар'єри й бізнесу. За звичкою в кінці кожної зустрічі я давав їм список справ, а вони обіцяли розібратися з ними до наступного разу. На жаль, найчастіше працівники намагалися зробити якомога більше й не завжди обирали найважливіше. Результати гіршали. Люди розчаровувалися. Я намагався допомогти їм і почав скорочувати списки. Якщо можете, зробіть цього тижня три справи... Якщо можете, зробіть тільки дві...

Зрештою я дійшов до краю й скоротив завдання настільки, наскільки це було можливо. Я став питати в людей: «Якщо тобі доведеться обрати одну справу для роботи, але таку, щоб порівняно з нею інші були легкими й неважливими, — що це буде?». І тоді сталося неймовірне.

Результати злетіли до небес.

Після цього я замислився про свої колишні успіхи й невдачі та виявив цікавий зв'язок. Коли я зосереджував увагу на чомусь одному — досягав значних результатів. Щойно відволікався на щось інше — це одразу давалося взнаки.

І все стало зрозуміло.

Звузити поле

Усі ми маємо однакову кількість годин на добу — то чому ж одні люди отримують набагато більше за інших? Як вони примудряються робити більше, досягати більшого, заробляти більше, мати більше? Якщо успіх прямо залежний від кількості приділеного

часу, чому одні стають набагато успішнішими за інших? Ось відповідь: вони зосереджуються на головному. Вони звужують поле.

Потрібен стовідсотковий шанс стати успішним? Завжди використовуйте цей підхід: звужуйте поле.

«Звужити поле» означає робити те, що потрібно, і не розпилюватися на те, що ви могли б зробити. Визнати, що не всі ваші справи однаково важливі, і обрати найважливішу. Якщо ви так робите — це найміцніше пов'язує ваш бажаний результат із вашими діями. Варто розуміти: що менше розподіляється увага — то кращий результат.

«Звужити поле» — єдиний спосіб отримати максимум від свого життя й роботи. Більшість людей переконані в геть протилежному. Вони вважають, що великий успіх коштує великої кількості часу й зусиль. У результаті вони мають перенасичені, переповнені календарі й списки справ. Успіх починає здаватися недосяжною мрією, і вони опускають планку. Люди не розуміють, що для великого успіху потрібно вміти робити добре щось конкретне, — і намагаються охопити все, а зрештою отримують мізерний результат. З часом вони перестають мріяти, опускають планку, звужують свої горизонти. А це зовсім не те, що потрібно звужувати.

Ваші час та енергію лімітовано; коли ви намагаєтесь охопити все, ви натягуєтесь, наче нитка, і ризикуєте розірватися. Ви прагнете більших досягнень, але зазвичай це йде в «мінус», а не в «плюс». Не варто робити більше — варто робити краще. Проблема в тому, що коли ви намагаєтесь досягнути неосяжне (навіть якщо у вас виходить), це тягне за собою низку неприємних моментів: провалені дедлайни, сильний стрес, розчарування, перепрацювання, недосипання, погане харчування. Ви не займаєтесь спортом, у вас не вистачає часу на родину й друзів — і все це в ім'я мети, досягти якої легше, ніж ви собі думаєте.

Звужити поле — ось простий спосіб, який дає колосальний результат. І він працює. Він працює завжди, у всіх сферах і в усіх випадках. Чому? Бо у вас на меті лишається єдине — досягти кінцевого результату.

Коли ви максимально звужите поле, ви будете бачити лише щось одне. І в цьому суть.