

1 ОДНА СПРАВА

«Будьте як поштова марка — тримайтеся чогось одного, поки не досягнете мети».

— Джош Біллінгс

7 червня 1991 року Земля зійшла з орбіти на 112 хвилин. Насправді цього не сталося, але мені так здалося.

Я дивився популярну комедію «Міські піжони» (*City Slickers*), і лункий сміх глядачів розливався кінозалом. Це один із найсмішніших фільмів усіх часів, однак він також містить неочікувані дози

мудрості та проникливості. В одній пам'ятній сцені Керлі, суворий ковбой у виконанні покійного Джека Паланса, і міський шахрай Мітч, якого грав Біллі Кристал, покидають групу, щоб шукати заблудлу худобу. Чоловіки конфліктували протягом більшої частини фільму, але, мандруючи разом, нарешті зближуються за розмовою про життя. Раптом Керлі зупиняє свого коня й повертається в сідлі обличчям до Мітча.

Керлі: Ти знаєш таємницю життя?

Мітч: Ні. Яку?

Керлі: Оце. [Піднімає палець.]

Мітч: Ваш палець?

Керлі: Одна справа. Лише одна. Якщо ти виконуєш її, на всі інші просто начхати.

Керлі: Це, звісно, чудово, але що за «одна справа»?

Керлі: А ось це тобі доведеться з'ясувати.

З вуст вигаданого персонажа до наших вух доноситься секрет успіху. Незалежно від того, чи знали автори про це, чи мимоволі натрапили на той вислів, те, що вони написали, було абсолютною правдою. ОДНА справа — це найкращий підхід для отримання бажаного.

Я зрозумів це набагато пізніше. У минулому я досягав успіху, але тільки тоді, коли наштовхнувся на перепону, почав пов'язувати свої результати з моїм підходом. Менш ніж за десятиліття ми побудували успішну компанію з національними та міжнародними амбіціями, але раптом щось пішло не так. Попри всю відданість справі та наполегливу працю, в моєму житті було сум'яття, і мені здавалося, що все навколо розпадається на друзки.

У мене нічого не виходило.

ТРЕБА ЧИМОСЬ ПОСТУПАТИСЯ

На кінці короткої мотузки, моторошно схожої на зашморг, я шукав допомоги і знайшов її в особі наставника. Я розповів йому про свою ситуацію й обговорив виклики, з якими зіткнувся, як особисті, так і професійні. Ми переглянули мої цілі та траєкторію мого життя, і з повним розумінням проблем наставник узявся за пошук відповідей. Його дослідження було ретельним. Коли ми знову зустрілися, у нього на стіні висіла моя організаційна схема — власне, вид на всю компанію із висоти пташиного польоту.

Наша розмова почалася з простого запитання: «Чи знаєш ти, що потрібно зробити, щоб змінити ситуацію на краще?». Проте я й гадки не мав.

Він сказав, що є тільки одне, що мені варто зробити. Він визначив 14 позицій, які потребували нових людей, і вважав, що з відповідними людьми на цих стрижневих позиціях компанія, робота й моє життя радикально зміняться на ліпше. Я був шокований і сказав, що, на мою думку, для змін потрібно набагато більше.

Він відповів: «Ні. Ісусу треба було дванадцять, а тобі знадобиться чотирнадцять».

Це був переломний момент. Я ніколи не думав, що так мало людей можуть змінити так багато. Було очевидно, що, хоч я і вважав себе зосередженим, рівень моєї зосередженості був недостатнім. Знайти 14 людей — це, безумовно, найважливіше, що я міг зробити. Тож на основі цієї зустрічі я ухвалив важливе рішення. Я звільнив самого себе.

Пішовши із посади генерального директора, я зробив пошук цих 14 людей своїм основним завданням.

Цього разу Земля дійсно зійшла з орбіти. За три роки ми розпочали період стійкого зростання — в середньому на 40 % щороку протягом майже десятиліття. Ми перетворилися з регіонального гравця на міжнародного претендента. Ставши неймовірно успішними, ми ніколи не озиралися назад.

Успіх породжував успіх, і на цьому шляху сталося ще дещо. З'явилася мова ОДНІЄЇ справи.

Знайшовши 14 людей, я почав працювати з нашими топменеджерами індивідуально, щоб побудувати їхні кар'єри та бізнес. За звичкою я закінчував наші наставницькі дзвінки нагадуванням про кілька пунктів, які вони погоджувалися зробити до наступної сесії. На жаль, багато хто виконував більшість завдань, але не завжди найважливіше. Результати погіршувалися. Потім виникало розчарування. Тому, щоб допомогти їм досягти успіху, я почав скорочувати свій список: якщо ви можете зробити лише три справи цього тижня... Якщо ви можете зробити тільки дві справи цього тижня...

Зрештою з розпачу я дійшов до мінімальних вимог і запитав: «Яку ОДНУ справу ви можете зробити цього тижня, щоб після цього все інше стало легшим або непотрібним?». І сталося неймовірне.

Результати зашкалювали.

Після цього досвіду я проаналізував свої успіхи й невдачі та виявив цікаву закономірність. Там, де я досягав величезного успіху, я концентрувався на чомусь одному, а там, де мій успіх був непостійним, мій фокус розсіювався.

І тоді мене осяяло.

ПОЧИНАТИ З МАЛОГО

Якщо у всіх людей однакова кількість годин у добі, чому дехто встигає зробити набагато більше, ніж інші? Як вони роблять більше, досягають більшого, заробляють більше, мають більше? Якщо час — це валюта досягнень, то чому одні здатні обміняти його на більшу кількість фішок, ніж інші? Відповідь полягає в тому, що вони роблять основою свого підходу проникнення в суть речей. Вони починають із малого.

Коли ви хочете мати шанс досягти максимального успіху в чомусь, ваш підхід завжди повинен бути однаковим. Треба починати з малого.

Починати з малого» — це ігнорувати всі справи, які ви могли б зробити, і робити тільки те, що дійсно є необхідним. Це визнання того, що не все є рівноцінно важливим, і пошук того, що має найбільше значення. Це найкращий спосіб пов'язати те, що ви робите, із тим, чого ви хочете. Це усвідомлення того, що надзвичайні результати безпосередньо залежать від того, наскільки вузькою може бути ваша спрямованість.

Шлях до максимальної ефективності в роботі та житті — це починати з малого. Більшість людей думає навпаки. Вони думають, що великий успіх є складним і забирає багато часу. Як наслідок, їхні календарі та списки справ стають перевантаженими й непосильними. Успіх починає здаватися недосяжним, тому вони задовольняються меншим. Не знаючи, що великий успіх приходить, коли ми добре робимо кілька справ, вони губляться, намагаючись зробити занадто багато, і зрештою досягають незначних результатів. Із часом вони знижують свої очікування, відмовляються від

своїх мрій і дозволяють своєму життю стати незначним. Але в жодному разі не варто робити своє життя незначним.

У вас не так багато часу та енергії, тож коли починаєте займатися багатьма справами, то зрештою себе тільки виснажуєте. Ви хочете, щоб досягнення зрости, але насправді для цього потрібно не додавати, а віднімати. Потрібно робити менше справ для більшого ефекту, замість того щоб робити більше справ із небажаними наслідками. Проблема з бажанням зробити занадто багато полягає в тому, що навіть якщо це спрацьовує, додавання нових завдань і життя без скорочення чогось іншого тягнуть за собою багато поганих наслідків: зірвані крайдати, невтішні результати, високий рівень стресу, довгий робочий день, недосипання, погане харчування, відсутність фізичних вправ, втрачений час із родиною і друзями — і все це заради того, щоб отримати те, чого можна досягнути набагато легше, ніж ви можете уявити.

Починати з малого — це простий і ефективний підхід до неймовірних результатів. Він працює завжди, скрізь і з будь-чим. Може виникнути питання: «Чому?». Тому що він має лише одну мету — наблизити вас до суті.

Коли ви розбиваєте завдання на якомога менші частини, ваш погляд зосереджується на чомусь одному. І в цьому полягає суть.

2 ЕФЕКТ ДОМІНО

«Кожна велика зміна починається як падіння кісточки доміно».

— Бі Джей Торнтон

У місті Леуварден, Нідерланди, у День доміно, 13 листопада 2009 року, компанія *Weijers Domino Productions* установила світовий рекорд із падіння доміно, виклавши понад 4 491 863 кісточки, що стало неймовірним видовищем. Під час цього рекорду одна кісточка призвела до падіння, яке сукупно вивільнило понад 94 000 джоулів

енергії — саме стільки енергії потрібно середньостатистичному чоловікові, щоб відтиснутися 545 разів.

Кожне доміно, яке стоїть вертикально, наділене невеликою кількістю потенційної енергії; що більше їх викласти, то більше потенційної енергії накопичується. Достатньо сформувати лінію, і за допомогою простого руху можна запустити ланцюгову реакцію дивовижної сили. Компанія *Weijers Domino Productions* це довела. Коли ми запускаємо одну важливу справу, вона може похитнути багато чого. І це ще не все.

У 1983 році Лорн Вайтгед в *American Journal of Physics* написав про своє відкриття: він виявив, що падіння доміно може не тільки похитнути чимало речей, але й зрушити більші предмети. Він описав, як одна кісточка здатна повалити іншу, що є більшою на 50 %.

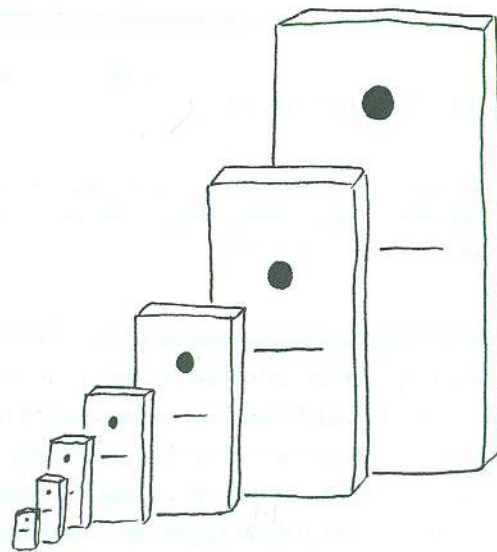


РИС. 1. Геометрична прогресія доміно.