



Три вопроса, которые изменят вашу жизнь

Реган Уолш

В 2009 году, когда мировую экономику охватила рецессия, я получила престижную работу в маркетинговом агентстве. На первый взгляд, о такой должности можно было только мечтать — крупные клиенты, высокая зарплата, я считала себя счастливой, особенно в такой сложной экономической ситуации. Но работа меня несколько не вдохновила, и я волновалась, что подумают обо мне люди, услышав о моем отказе. В понедельник я приняла дела, и с каждым днем мой дискомфорт только усиливался. На пятничной четырехчасовой конференции по телефону, которая проходила в переговорной без единого окна, мне уже не хватило сил скрыть свое подавленное состояние. В тот же день я уволилась — не прошло и пяти суток с моего вступления в должность. У меня не было запасных вариантов, однако чувство было такое, словно камень с души упал.

Вы должны согласиться на эту работу. Вы должны войти в совет директоров компании. Вы должны заняться этим новым клиентом.

Все эти «должны» накладывают на нас разного рода обязанности, которые мы выполняем, потому что у нас нет четко поставленных целей, а иногда нам просто страшно: что, если такая возможность больше не представится? Что подумают о нас другие, узнав о нашем отказе? Как мы будем смотреть друг другу в глаза, сказав «нет»? Иногда складывается впечатление, что мы *хотим* делать то, что нам настойчиво рекомендуют делать.

Однако на самом деле такая установка отдаляет нас от наших истинных желаний, надежд, устремлений, а также возможностей, которым мы бы без колебаний сказали «да!». Мы в конечном счете перегружаем себя, слишком расплетаемся и эмоционально выгораем. Несмотря на наши благие намерения, мы разочаровываем себя самих и самых близких нам людей.

На самом деле нам удастся достигать наилучших результатов — будь то интересная работа или личные отношения — только тогда, когда мы прекращаем действовать по принуждению. Но как это сделать? Перед тем, как принять судьбоносное решение или взять на себя новую обязанность, задайте себе три вопроса, которые могут кардинально изменить вашу жизнь.

1. Какова моя мотивация?

Речь идет о внутренних мотивах, которые стимулируют вас и отражают ваши подлинные желания. Внешняя мотивация, обусловленная такими факторами, как деньги, престиж или признание, может быть невероятно действенной, побуждая нас совершать такие шаги, на которые в иных обстоятельствах мы бы вряд ли отважились, однако это не всегда приводит к счастью или успеху.

Согласно исследованию, проведенному Тимом Джаджем и его коллегами, деньги — наш самый сильный внешний мотиватор — влияют на удовлетворенность сотрудника работой только в 2% случаев. С другой стороны, уровень заинтересованности сотрудников, которыми движет любопытство и стремление к самореализации, в том, чем они занимаются, втрое превышает аналогичный показатель у тех их коллег, которые руководствуются внешними факторами, — таковы результаты исследования Юн Джик Чо и Джеймса Перри.

Как определить, что вами движет? Спросите себя, почему вы принимаете то или иное решение. Вы собираетесь войти в совет директоров компании из тщеславных соображений или вам действительно безразлично ее будущее? Вы подумываете о слиянии, потому что вас прельщает перспектива сорвать куш или оно на самом деле отвечает долгосрочным целям компании? Вы планируете купить билет на очередную пафосную конференцию, чтобы расширить свои профессиональные связи, в то время, как у вас есть непреодолимое желание побывать на футбольном матче дочери?

Конечно, бывает непросто разграничить внутренние и внешние мотивы — их нельзя поделить на правильные и неправильные. Иногда вам кажется, что вы по-настоящему хотите что-либо сделать. Однако если быть до конца честным с самим собой, вы признаетесь, что ваши действия продиктованы скорее стремлением *выглядеть*

(в своих глазах, а также в глазах окружающих) приятным, великодушным или умным человеком, чем благородным порывом их *совершить*.

Если вы понимаете, что вами движет исключительно какая-либо очевидная выгода (признание, деньги, престиж), а не внутренняя мотивация (искреннее желание), остановитесь и задумайтесь, не является ли такая задача очередным «вы должны», от которого вам необходимо избавиться.

2. Отвечает ли то, что я делаю, моим ценностям?

Способность решительно бороться со всякими «вы должны» вырабатывается благодаря сравнению принимаемых нами решений с нашими ключевыми ценностями. Если мы не можем сформулировать их, нас ждет фиаско. У вас, вероятно, есть общее представление о том, чем вы дорожите больше всего. Однако если есть желание избавиться от бессмысленных обязанностей, вам необходимо быть честным с самим собой и также скорректировать свои суждения, лежащие в основе ваших ценностей.

В статье «Отвечают ли взятые вами обязательства вашим убеждениям?» Дональд Сулл и Доминик Хоулдер предлагают взять лист бумаги и начертить на нем таблицу из четырех колонок. В первой перечислите то, что представляет для вас наибольшую ценность — например, отдых с семьей или финансовая независимость, которая позволит вам рано выйти на пенсию. Авторы подчеркивают важность конкретики (не пишите, например, просто «семья» или «деньги»), а также необходимость написать как минимум пять идей, которые отражают разные сферы вашей жизни. Остальные три колонки отведите под имеющиеся у вас ресурсы — деньги, время и энергию.

«Главное — посмотреть, где наблюдаются наибольшие расхождения: какие из указанных ценностей потребляют минимальное количество ваших и без того скудных ресурсов или не получают вообще ничего, а какая сфера поглощает львиную долю денег, времени и энергии, оттягивая их с других направлений», — пишут авторы статьи.

Попробуйте выполнить это упражнение, а затем вернитесь к решению из разряда «вы должны», которое вы уже приняли или только собираетесь принять. Как оно попало в ваш список? Не отнимет ли оно у вас время, деньги или энергию, которые вы хотите направить на одно из ваших ключевых обязательств?

Идти наперекор своим ценностям очень тяжело, даже для тех, кто зарабатывает на жизнь тем, что учит других, как этого избежать. Не так давно я согласилась бесплатно выступить с речью на одном благотворительном мероприятии, поскольку цель его проведения меня искренне вдохновила. Кроме того, я понимала, что на нем можно будет завязать полезные знакомства. Однако по мере его приближения меня начал охватывать страх, поскольку я не подумала о том, чего мне придется лишиться в обмен на выступление — драгоценных выходных с семьей.

3. Есть ли у меня выбор?

Я оставила напоследок этот вопрос, потому что подавляющее большинство из нас задает его первым. Мы смотрим в календарь, находим в нем немного свободного времени и сразу же во что-

то ввязываемся, даже не подумав, соответствует ли принятое решение нашим внутренним мотивам или ценностям.

Несомненно, нам иногда приходится действовать, исходя из внешних причин, или совершать шаги, которые отдаляют нас от наших самых важных обязательств. В каждой работе найдется что-то бесполезное или крайне неприятное. Например, люди недолюбливают нетворкинг, однако это один из способов поиска потенциальных клиентов.

Важно понимать: даже то, что нам кажется безальтернативным, как правило, таковым не является. Согласно теории самодетерминации, для совершения каких-либо действий или поддержания соответствующей мотивации нам необходимо понимать, что ситуация находится под нашим контролем. Осознавая, что у нас есть выбор, мы будем получать больше удовольствия от своей деятельности.

Как правило, верно и обратное: действуя с позиции «*мы должны это сделать*», мы начинаем терять ощущение собственной независимости, на смену которому приходит чувство долга.

Одна из моих клиенток — женщина, занимающая юридической практикой. Она считает необходимым работать по выходным и мотивирует себя тем, что такой подход важен для ее карьеры. А что в итоге? Она не только плохо справляется с работой, но и противится ей. У нее есть два варианта: в перспективе занять должность партнера юридической фирмы, работая в прежнем режиме с новыми воодушевляющими видами на будущее, или решить, что игра не стоит свеч, и сдаться, осознавая, что ей хочется продолжить начатое. Оба варианта приемлемы, однако сама мысль о наличии выбора уже изменила ее восприятие ситуации.

Еще одна моя клиентка — топ-менеджер — полагает, что она должна присутствовать на всех совещаниях, несмотря на то, что у нее и так не хватает времени на выполнение своих обязанностей. Неудивительно, что вечерами ей приходится наверстывать упущенное. Должна ли она участвовать во всех без исключения совещаниях? Нет. У нее есть выбор: ходить дальше на ненужные встречи и чувствовать себя ужасно каждый день, или пресечь подобную практику, делегировав полномочия своей команде и вновь получив свободное время.

Вы — архитектор своей жизни, не позволяйте другим проектировать ее за вас. Помните, что у вас всегда есть выбор. Вырваться из этого порочного круга нелегко. Всем нам доводилось браться за проекты и возлагать на себя повышенные обязательства, потому что мы не смогли отказаться и отстоять личные ценности. Когда вы определитесь со своими «я должен», вам будет легче противостоять. Кроме того, вы начнете делать то, что на самом деле соответствует вашим целям, — то, что вам *действительно* следует совершить.

Об авторе: Реган Уолш — коуч, консультирует бизнес-лидеров в области управления и личной мотивации.