***Исходник***:

***Быть собой***

«Просто быть собой» - пожалуй, это самый естественный способ поведения. Однако в некоторых ситуациях это не так легко.

Прежде всего, каждый человек в современном обществе ежедневно взаимодействует с множеством других людей, у каждого из которых свой характер и своя манера общения. Поэтому, когда мы общаемся с нашими родственниками, друзьями, коллегами, нам приходится изменять свой стиль поведения. Здесь не имеется в виду двуличность или непостоянство. Это просто поиск индивидуального подхода к каждому собеседнику.

Кроме того, практически для каждого человека мнение других людей о нём имеет очень большое значение – будь то наш начальник или просто знакомый. Именно поэтому мы следим за своей манерой речи, за стилем одежды и поведением. И очень часто мы совершаем не те поступки, которые нам действительно хотелось бы совершить, а те, которые произвели бы благоприятное впечатление на людей, чьим мнением мы дорожим.

Наконец, среди молодёжи в наше время существует тенденция подражать поведению поп-звёзд, актёров и других знаменитостей. Подростки уверены, что такая манера вести себя также позволит им быть стильными и популярными. Однако на самом деле они просто теряют свою индивидуальность и не могут сформироваться, как полноценные личности.

Безусловно, в некоторых случаях мы вынуждены изменять своё поведение и вести себя так, как нам совершенно не свойственно в обычных ситуациях. Порой нестандартное поведение может быть единственным разумным решением. Но всё же всегда лучше оставаться самими собой, потому каждый человек уникален, и это наше большое преимущество.

***Перевод***:

“Just being yourself” is probably the most natural way of behaving. But in some situations this is rather difficult.

First of all, in modern society every person interacts on a daily basis with a great number of other people, and all of them have different characters and different communication habits. Therefore, we have to alter our behavior while communicating with our relatives, friends, or colleagues. That doesn’t imply hypocrisy or instability. It only means finding a personal approach to everyone you are talking to.

Besides, almost for everyone it’s very important what other people think of us – be it our boss or our acquaintance. That is why we tend to keep an eye on the way we speak, the way we dress and behave. And quite often we don’t do the things we really would like to do but we act in the way that would create favourable impression on the people whose opinion we value.

Finally, there is a tendency among the young people nowadays to emulate the behavior of pop-stars, actors and other celebrities. Adolescents are quite confident that thus they can also be very fashionable and popular. But in fact they only lose their individuality and fail to shape their own personality.

There is no doubt that some situations can force us to alter our behavior and to act in the way that is not quite natural for us. In some occasions it would be just wise to behave nonstandardly. But nevertheless, it’s better to remain always what we are, because everyone is exceptional and this is our great advantage.

***Исходник***:

# 7 Mistakes Your Brain Makes Every Day – And How To Fix Them

You know your brain makes mistakes without you even realizing it, don’t you?

In fact, it’s probably making a few mistakes as you’re reading these words. Yep, you read that right. Your mind is full of biases based on your past experiences. And it’s not just you. That holds true for every one of us. It’s like we’re all inmates looking through the bars of a prison cell who have long forgotten that the bars even exist.

See, your beliefs imprison you, and your biases skew your perception. These biases are causing you make errors in judgment — all the time. And the worst part? You’re barely aware of it.

But the good news is that by paying attention to your thought patterns through a regular mindfulness practice you can become aware of mistakes as they happen. Here are 7 mistakes you can overcome using mindfulness:

## 1. You prioritize avoiding discomfort over achieving your dreams.

Ever sat through an awful movie at the cinemas because you’d paid good money for the ticket? You’re not alone. The truth is most of us would rather suffer through an awful movie rather than do something more enjoyable with our time. Why? Because we want to get our money’s worth.

“Evolutionary science” says that our tendency to avoid threats—as opposed to our tendency to maximize opportunities — gave us the best chance of survival from predators. And this tendency was passed on through the generations over time. You’re hard wired to prioritize loss minimization over opportunity maximization. We all are. But this is no longer required in today’s world. Some great entrepreneurs like Steve Jobs figured this out and lived their lives to the fullest.

A good way to approach things is to ask yourself what you want mostout of life. Much like Steve Jobs did when he looked at the mirror each morning. You’ll naturally gravitate towards the things that matter most and give yourself the best chance of realizing your dreams.

## 2. You incorrectly predict the odds.

Imagine this. You toss a coin, which has 50/50 chance of turning up heads or tails. Let’s say the coin’s turned up tails for the last 23 consecutivetimes. Surely the next time you toss the coin it’s going to turn up heads. Right?

Wrong!

The truth is the odds don’t change. They’re still 50/50. The past 23 tails don’t affect the probability of the next toss in any way whatsoever. Despite knowing this fact, you have this tendency to expect an irrational outcome based on past results. The gambler’s fallacy is based on this glitch in our thinking.

But there’s a simple solution: use a mindfulness-based approach. Here’s what the approach involves: Pause. Take a deep breath.

Taking a deep breath disconnects you from your irrational mental tendencies. It forces you to pause, and reconnects you with your rational self. It creates some spaciousnessin your thinking. Do this and you’re much less likely to be seduced by your irrational thinking. Try it. I guarantee you’ll be impressed.

## 3. You convince yourself that your bad decisions are good.

Ever tried to convince yourself that buying that extra pair of shoes you didn’t need wasn’t such a bad decision after all? If so, you were hit bycognitive dissonance.

Cognitive dissonance occurs when you have two opposing ideas that you can’t simultaneously hold in your mind. You want to think of yourself as an astute decision-maker, and a lousy decision is directly opposed to this image. So you end up convincing yourself that the decision was a good one to make it consistent with your self-image.

The  best way to overcome cognitive dissonance? Be mindful of your tendency to rationalize bad decisions, so you’re more aware of when you’re doing it. And when you’re aware that you’re doing it, make a conscious effortto accept that you occasionally make bad decisions (and that’s fine as long as you learn from it). Because you’ve let go of the idea of being an astute decision-maker, you can now accept that you made a bad decision. The last step is to resolve to learn from the bad decision.

So by using mindfulness, you’ll have replaced your tendency to rationalize bad decisions with the ability to learnfrom them. Your decision-making skills can only improve over time.

## 4. You pay more attention to information that matches your beliefs.

Ever notice what happens when you buy a new car? You suddenly start seeing a whole lot of new cars on the road! This is because our brains passively seek out information that confirms our reality.

Do you tend to gravitate towards people who share your worldview, or away from them? I’m guessing you most of your friends have beliefs that are aligned with yours. There’s a term for it. It’s called confirmation bias. We are drawn to ideas and information that confirm our beliefs. And this means we become narrow-minded human beings with limited thinking and stifled creativity. Don’t get me wrong. I’m not saying you shouldn’t have friends who don’t share similar beliefs. What I am saying is, it is important for us to accept that other beliefs are equally valid,even if we don’t agree with them.

The ability to do this is rare. But it’s essential for creativity and growth. It also means you don’t have to be stuck looking at things in the same way. If you want to overcome the limiting constraints of confirmation bias then use mindfulness to become aware of this tendency.

## 5. You confuse selection factors with results.

Do top universities like Harvard produce brilliant graduates because they have an awesome program? Or is it because they only selectthe smartest people to go through their program?

See, my bet is that the high achievers Harvard recruits would be successfulregardlessof the university they study in. But it’s likely that you incorrectly attribute Harvard graduates’ success to the institution rather than the selection process to get into the institution. Harvard only accepts high-quality candidates who are going to be successful no matter what.

Ralf Dobelli says that professional swimmers don’t acquire swimmer’s physiques becauseof rigorous training. It’s the other way round: they become professional swimmers because they were born with physiques suited to swimming. In other words, their physiques are a factor for selection and not the result of their training.

So, why is this a problem? Because you attribute success to these wrong factors and (incorrectly) expect to succeed.

Here’s another example: Seeing a skinny model on TV drinking a calorie-packed drink leaves you with the impression that the contents are good for you. But we all know that nothing could be further from the truth. And yet, those images on the TV screen influence you to buy sugary drinks that will only take you further away from that perfect body you have been taught to crave.

So what can you do to counter this? Don’t take things at face value. Be mindful of the messages that are coming at you every day. More importantly, be mindful of how these messages impact your behavior.

## 6. You allow your perception to be manipulated.

Ever bought a car at a 20% discount from the advertised price? What about that pair of jeans that you saw advertised at $100 yesterday, but that is on sale at $50 “for today only”? Bargain, huh?

Now, what if I now told you the pair of jeans was actually worth $20? Still a bargain? Not so much. You’ve just fallen victim to the anchoring effect.

The anchoring effect is a cognitive bias that gets you to rely too heavily on the first piece of information you receive. It assigns that first piece of information as the reference point – the anchor. Stores use it to convince you to buy all the time.

Imagine this. You walk into a clothing store. You’re greeted by this big sign, which reads, “SALE – ALL OUR SHIRTS ARE REDUCED FROM $100 TO $40. HURRY, SALE ENDS TODAY!”

And you think to yourself: “Wow, I wasn’t exactly in the market for a new shirt but this is such a steal. Over 50% off! After all, well-made clothes last longer than cheap ones.” So you buy it. The thing is, if the shirt had originally been priced at $40 you probably wouldn’t have felt like it was such a good deal. But when you saw it marked down from $100 to $40 that got you interested.

You were subconsciously influenced by the first $100 price you saw — presented to you by the store that was trying to sell you the shirt. We’re wired to make estimates based on comparisons. And in the absence of any other information, we unconsciously lean towards the first value we heard.

So how do you overcome this tendency? Be mindful of the anchoring effect. Be aware of this tendency to be subconsciously influenced by the first price you see. Be aware of where that first piece of information is coming from.

It all comes down to paying careful attention to what is happening in the present moment. And that essentially, is what mindfulness is all about. Being fully in the moment will help you to focus on all the relevant factors — right here and now. And this is bound to improve your decision-making abilities.

## 7. You don’t take control of your overwhelm.

Have you ever faced a situation where you had too many choices and ended up not making a decision at all? Welcome to the paradox of choice.

When we have too many options before us we often shut down. We get overwhelmed and walk away from the situation altogether. At other times we simply choose anythingjust to get the process over and done with. In today’s world of information overload this is increasingly a problem.

The solution? Narrow your options down. Systematically eliminate choices that are clearly not relevant to you before you start feeling overwhelmed. Pay more attention to what you want to get out of the situation and less attention to the choices. It helps to be really clear on your objectives.

A great way to do this is to revisit your goals regularly. Be clear on what you want to accomplish each day and make a targeted to do list. Do this, and you’ll realize that a lot of the “choices” that are presented to you in the form of advertising aren’t relevant to you at all. You’ll spend more time on doing things that matter to you — and pay less attention to distractions that don’t really matter.

## Here’s an analogy I use to explain mindfulness:

Imagine sitting on a beach watching the waves (your thoughts) on the ocean (your mind). You’re watching the entire ocean — including the waves as they rise and fall. It’s really peaceful and expansive. Sooner or later your attention gets caught up in one of the waves. You begin to identify with that one wave (one thought), and in that moment your awareness contracts. You’ve lost sight of the big picture (your mind and it’s patterns). The moment you become aware of this fact, you gently bring your attention back to your breath and broaden your focus so you’re watching the entire ocean again (your mind).

Doing this consistently is mindfulness practice. I see it as ‘meditation in action.’ And as your awareness grows you’ll become more conscious of your limiting thought patterns. You’ll become a lot more productive and you’ll live better.

## The real secret to overcoming your brain’s tendencies to make mistakes.

For the next six months focus on creating a mindfulness practice. Using your breath as an anchor, watch your mind and its mental patterns in the present moment. Pay attention to what’s happening here and now. Do that, and you’ll be amazed and how many of these seven mistakes you overcome through self-awareness.

If you want to be free of the invisible chains that bind you, then commit yourself to a mindfulness practice. Become aware of your mental patterns. And then free yourself from these shackles that hold you back.

# 10 Leadership Lessons That Warren Buffett Taught Us

He has written extensively about his business success and is in great demand as a speaker on leadership. Here are 10 lessons that he has taught us.

## 1. Love what you do.

“There comes the time when you ought to start doing what you want. Take a job that you love. You will jump out of bed in the morning. I think you are out of your mind if you keep taking jobs that you don’t like because you think it will look good on your resume. Isn’t that a little like saving up sex for your old age?” – Warren Buffett

Listen to any interview with Warren Buffett and you will hear how passionate he is about his job. He is convinced that this will give anyone in business a competitive edge. If you are thinking of taking a new job which you are not enthusiastic about, it might be worth thinking again.

## 2. Learn how to communicate effectively.

“You’ve got to be able to communicate in life and it’s enormously important. Schools, to some extent, under emphasize that. If you can’t communicate and talk to other people and get across your ideas, you’re giving up your potential.” – Warren Buffett

Read any letter to shareholders in Warren’s company, Berkshire Hathaway Inc. You will be immediately struck by the non technical language, the clarity of thought and how he gets his message across, with the minimum of jargon. His success is also due to his intimate knowledge of the business.

Warren Buffett was terrified of public speaking and had to enroll in a course to overcome his fear. Aim for easy and clear communication in your own business whether it is a memo to your staff or speaking in public.

## 3. Choose your business associates wisely.

“It’s better to hang out with people better than you. Pick out associates whose behavior is better than yours and you’ll drift in that direction.” – Warren Buffett

He was able to spot successful and talented people and used a few basic networking skills to keep up contact and be inspired by their success. If you hang out with mediocre associates, they will never inspire you to do better and aim higher.

Read about Guy Spier who was prepared to pay $650,000 for a lunch with Warren Buffet because he wanted to be inspired by an extraordinary entrepreneur. The money went to charity, of course. Yes, there is no such thing as a free lunch!

## 4. Don’t micro manage.

“Hire well, manage little.” – Warren Buffet

He strongly believes that great leaders need to spot and hire great talent. He also lets them get on with it and rarely interferes so that they feel empowered by this independence. The lessons for future leaders are clear. Have fewer meetings and call your CEOs and managers less often.

## 5. Plan for the future.

“The primary job of a board of directors is to see that the right people are running the business and to be sure that the next generation of leaders is identified and ready to take over tomorrow.” – Warren Buffet

Buffett already knows that his job will be divided into three, once he decides to step down. The board has already chosen a CEO candidate and a non-executive chairman plus an investment manager.

Future leaders need to think ahead about their successors and how they will be groomed for success. It is no surprise to learn that the most successful companies have predictive models in place for their promising talent for the next five years at least. They also place heavy emphasis on education and skills development for their staff.

## 6. Transparency is highly appreciated.

“If anything, taxes for the lower and middle class and maybe even the upper middle class should even probably be cut further. But I think that people at the high end—people like myself—should be paying a lot more in taxes. We have it better than we’ve ever had it.” – Warren Buffett

Bill Gates admires Buffett for many reasons. Even on such a sensitive issue as taxation, Gates admires him because his transparency is invaluable even though it might not be in his own best interests.

Transparency at every level pays off handsomely in every business field. Employees are tired of surprises and there is a growing demand for delivering the truth.

## 7. Patience is a virtue.

“No matter how great the talents or efforts, some things just take time. You can’t produce a baby in one month by getting nine women pregnant.” – Warren Buffett

There is no doubt that Buffett has demonstrated patience throughout his career. This great quality goes hand in hand with a certain bravery and perseverance. Great leaders need to resist pressure and have the tenacity to see the project through to the end.

## 8. Manage your time wisely.

“You’ve gotta keep control of your time and you can’t unless you say no. You can’t let people set your agenda in life.” – Warren Buffett

When Guy Spier had lunch with Buffett, he was shown his diary. It was remarkably empty. The billionaire explained that he preferred to have time for serendipity. It also gives him the freedom to spend the time in ways that he sees as priorities. It also means that he has learned how to say ‘no’ when necessary. The lack of appointments for meetings was noticeable!

Learning to organize their office space, their emails and how much time they spend online are usually great ways leaders can manage their time more effectively.

## 9. Be prepared to take risks and learn from mistakes.

“Risk comes from not knowing what you are doing.” – Warren Buffett

Buffett has followed basic principles when looking at the risk factor. He prefers to avoid any investment opportunities that carry a catastrophe risk. He always tried to invest in high probability and low risk scenarios.

He has learned too from his mistakes. He made costly errors with U.S. Airways, ConocoPhillips (COP) and Energy Future Holdings. Like any successful leader, he has analyzed his mistakes and used this to make better decisions in the future. Unsuccessful leaders avoid failure at all costs.

“I make plenty of mistakes and I’ll make plenty more mistakes, too. That’s part of the game. You’ve just got to make sure that the right things overcome the wrong ones.” – Warren Buffett

## 10. Treat everyone equally.

“Personally, I really hope I can treat everyone equally. I think I have done a pretty good job so far but I know I can do it better.” – Warren Buffett

Nobody is left behind. Treating everybody equally and avoiding favoritism is the true mark of a leader. Buffett’s golden rule is about reaching out to the silent, competent workers.

Let us know in the comments which quote/s have inspired you most.

Who could not be inspired by Warren Buffett, who has promised 99% of his wealth to charity? That wealth is worth about $40 bn. He started selling newspapers at the age of 11 and he is now 84 with no intention of retiring.

“I would say that life at 84, I am having as much fun as I’ve ever had in my life. I mean I get to do what I love every day with the people I love—and it just doesn’t get any better than that.” – Warren Buffett.

***Перевод***:

# 7 ошибок, которые ваш мозг делает ежедневно, и способы их исправить

Знаете ли вы, что ваш мозг делает ошибки, а вы даже не осознаёте этого?

На самом деле, ваш мозг делает некоторые ошибки даже сейчас, когда вы читаете эти строки. Да, именно так. Ваш разум полон предвзятых мыслей, основанных на вашем прошлом опыте. И это характерно не только для вас, но и для каждого человека. Нас можно сравнить с заключёнными, которые смотрят сквозь решётку тюремной камеры, хотя на самом деле уже давно забыли, что эта решётка существует.

Дело в том, что наши убеждения заключают нас в жёсткие рамки, а наши предвзятые мысли искажают наше восприятие. Такие мысли заставляют нас постоянно делать ошибки в наших суждениях. И хуже всего то, что мы едва ли осознаём это.

Но есть и хорошие новости – изучая собственный образ мышления через призму постоянного самосознания, вы можете научиться замечать ошибки непосредственно в тот момент, когда они возникают. Ниже приведены 7 ошибок, которых можно избежать посредством самосознания:

## 1. Вы расставляете приоритеты, несмотря на дискомфорт, связанный с достижением ваших целей.

Вам когда-нибудь приходилось оставаться в кинотеатре на просмотре ужасного фильма только потому, что вы заплатили за билет немалые деньги? Вы не одиноки. Дело в том, что большинство из нас скорее останутся досматривать плохой фильм, чем потратят это время на что-то более приятное. Почему? Потому что мы не хотим, чтобы наши деньги оказались потрачены зря.

Согласно науке об эволюции, наша склонность избегать угроз, противопоставленная нашей склонности максимизировать свои возможности, дала нам отличный шанс выжить в борьбе с хищниками. И с течением времени эта особенность передавалась из поколения в поколение. Каждый из нас склонен ценить минимизацию потерь больше, чем максимизацию возможностей. Но в современном мире это больше не требуется. Некоторые великие предприниматели, такие как Стив Джобс, осознали это и извлекли из своей жизни максимум возможностей.

Хороший способ решения этой проблемы –спросить себя: чего я хочу в жизни больше всего? Люди, подобные Стиву Джобсу, задают себе этот вопрос каждое утро, стоя перед зеркалом. Такой подход даст вам возможность осознать свои самые большие ценности и начать воплощать свои мечты.

## 2. Вы неправильно просчитываете вероятность.

Представьте себе следующую ситуацию. Вы подбрасываете монету, и шансы выпадения орла или решки составляют 50/50. Допустим, 23 раза подряд вам выпадала решка. Это, конечно, означает, что в следующий раз выпадет орёл, правильно?

Но это не так!

Вероятность выпадения орла или решки не меняется. Она по-прежнему составляет 50/50. Предыдущие 23 раза, когда выпадала решка, никоим образом не влияют на вероятность того, какой стороной монета упадёт в следующий раз. Несмотря на это, вы склонны иметь нелогичные ожидания в отношении результата, основанные на вашем прошлом опыте. Любители азартных игр проигрывают именно из-за этого несовершенства нашего мышления.

Но есть простое решение: используйте подход, основанный на самосознании. Одна из особенностей этого подхода – это взять паузу и сделать глубокий вдох.

Глубокий вдох освободит вас от привязки к иррациональному мышлению. Он заставит вас остановиться и вновь обрести логику. Такой подход создаёт в вашем мышлении свободное пространство. Используйте этот метод, и вы будете в гораздо меньшей степени подвержены иррациональному мышлению. Попробуйте. Я обещаю, что результат вас впечатлит.

## 3. Вы убеждаете себя, что на самом деле ваши неверные решения –хорошие.

Вы когда-нибудь пытались убедить себя, что покупка лишней пары туфель, которые вам совершенно не нужны, не будет таким уж плохим решением? Если да, то в тот момент вы находились под влиянием *когнитивного диссонанса.*

Когнитивный диссонанс возникает, когда у вас появляются две идеи, и вы не в состоянии одновременно удерживать их в своей голове. Вы хотите чувствовать себя человеком, принимающим дальновидные решения, и неправильное решение совершенно не соответствует этому образу. Именно поэтому вы в конце концов убеждаете себя, что ваше решение было правильным, так как это позволит вашему решению соответствовать вашему представлению о себе.

Каков наилучший способ преодоления когнитивного диссонанса? *Осознать* свою склонность к оправданию плохих решений, чтобы вы могли ощущать тот момент, когда собираетесь принять такое решение. А когда вы сможете ощутить такой момент, сделайте *сознательное усилие* и осознайте, что иногда вы принимаете неверные решения (и это нормально, если вы извлекаете из таких ошибок уроки). Вы оставите идею о том, что являетесь человеком, принимающим мудрые решения, и сможете принять тот факт, что приняли неправильное решение. Последний шаг – это извлечь из плохого решения урок.

Таким образом, используя самосознание, вы замените вашу склонность к оправданию плохих решений на способность учиться на таких ошибках. Со временем ваши навыки принятия решений только улучшатся.

## 4. Вы обращаете больше внимания на ту информацию, которая соответствует вашим убеждениям.

Вы когда-нибудь замечали, что происходит, когда вы покупаете новую машину? Вы неожиданно начинаете видеть на дорогах гораздо больше новых машин! Это происходит потому, что ваш мозг бессознательно ищет информацию, соответствующую вашей реальности.

Есть ли у вас склонность общаться активнее с теми людьми, которые разделяют ваши представления о мире? Я смею предположить, что убеждения большинства ваших друзей соответствуют вашим убеждениям. Для этого явления существует специальный термин: *предвзятость подтверждения*. Мы склоняемся к тем идеям и той информации, которые подтверждают наши убеждения. И это означает, что мы становимся людьми с узким мышлением и бедной фантазией. Не поймите меня неправильно. Я не имею в виду, что вы не должны иметь друзей, которые разделяют ваши убеждения. Я имею в виду, что для нас важно понимать, что и иные убеждения имеют право на существование, *даже если мы с ними не согласны*.

Способность понимать это встречается редко, но она очень важна для креативности и личностного роста. Это также означает, что вы не должны всегда смотреть на вещи одинаково. Если вы хотите преодолеть рамки предвзятости подтверждения, то используйте самосознание, чтобы осознать вашу ошибку.

## 5. Вы путаете критерии отбора с результатами.

Лучшие университеты, такие как Гарвард, выпускают блестящих специалистов потому, что в таких университетах отличная программа преподавания? Или потому что они *отбирают* на свои программы только самых способных людей?

Видите ли, я готов поспорить, что успешные выпускники Гарварда были бы успешными *в* *независимости* от того, какой университет они закончили. Но вполне вероятно, что вы припишете успешность выпускников Гарварда престижности этого университета, нежели процессу отбора, который нужно пройти, чтобы поступить туда. В Гарвард принимают только способных кандидатов, которые *в любом случае* станут успешными.

Ральф Добелли говорит, что профессиональные пловцы не вырабатывают необходимые физические навыки *благодаря* упорным тренировкам. Как раз наоборот: они становятся профессиональными пловцами потому, что они родились с физическими данными, необходимыми для занятия плаванием. Другими словами, их физические данные являются критерием отбора, а не результатом их тренировок.

Итак, почему такое смешение представляет проблему? Потому что вы приписываете успех этим неверным критериям и ошибочно надеетесь преуспеть.

Вот ещё один пример. Если вы видите по телевизору стройную модель, которая пьёт высококалорийный напиток, у вас складывается впечатление, что такой напиток поможет вам похудеть. Но каждый из нас знает, что такое убеждение невероятно далеко от истины. И тем не менее, изображение на экране телевизора заставляет вас покупать содержащие сахар напитки, которые на самом деле только отдалят вас от того идеального тела, которое обещает реклама.

Что можно сделать, что решить эту проблему? Не принимайте вещи такими, каким они кажутся на первый взгляд. Отнеситесь осознанно к той информации, которую вы получаете каждый день. И самое главное – отнеситесь осознанно к тому, как эта информация влияет на вас.

## 6. Вы позволяете манипулировать своим восприятием.

Вам когда-нибудь приходилось покупать машину со скидкой 20% от рекламной цены? Как насчёт вот этой пары джинсов, которые вчера рекламировались по цене $100, а теперь продаются по $50 с пометкой «только сегодня»? Стоит присмотреться, не правда ли?

А что, если я скажу вам, что на самом деле эти джинсы стоят $20? Вы всё ещё хотите их купить? Уже не так сильно. Вы только что стали жертвой эффекта привязки.

Эффект привязки – это предвзятая реакция нашего мышления, в силу которой мы склонны слишком сильно ориентироваться на ту информацию, которую получаем первой. Такая информация становится для нас точкой отсчёта – якорем. Магазины используют этот якорь, чтобы заставить нас покупать всё больше и больше.

Представьте себе такую ситуацию. Вы заходите в магазин, который скоро закрывается. На входе вы видите большую вывеску со словами: «РАСПРОДАЖА – ВСЕ РУБАШКИ ПО $100 ВМЕСТО $40. ТОРОПИТЕСЬ, РАСПРОДАЖА ЗАКАНЧИВАЕТСЯ СЕГОДНЯ!»

И вы думаете: «Здорово! Я, конечно, не собирался покупать рубашку, но это такой шанс. Скидка больше 50%! В конце концов, одежда хорошего качества служит дольше, чем дешёвая». И вы покупаете рубашку. Всё дело в том, что если бы эта рубашка изначально стоила $40, то вы бы наверняка не были убеждены, что это такая уж выгодная сделка. Но когда вы видите, что цена упала с $100 до $40, вы начинаете проявлять интерес.

На вас на подсознательном уровне повлияла изначальная цена в $100, которую вывесил магазин, желающий продать вам рубашку. Мы склонны принимать решения, основываясь на сравнениях. И в отсутствие другой информации мы бессознательно опираемся на то число, которое слышим первым.

Как преодолеть эту склонность? Постарайтесь осознать присутствие эффекта привязки. Осознайте свою склонность верить первой цене, которую вы услышите. Отдавайте себе отчёт в том, каков источник этой информации.

Всё сводится к тому, чтобы уделять большое внимание вещам, происходящим в данный момент. И, по сути, это именно то, что представляет собой самосознание. Полное понимание текущей ситуации позволит вам сосредоточиться на важных вещах – здесь и сейчас. Это непременно поможет вам улучшить свою способность принимать правильные решения.

## 7. Вы не контролируете свои эмоции.

Вы когда-нибудь сталкивались с ситуацией, в которой у вас был слишком большой выбор, и в конце концов вы вообще ничего не выбрали? Это – так называемый парадокс выбора.

Когда у нас лишком много вариантов на выбор, мы часто не можем принять решение. Нас переполняют эмоции, и мы стараемся устранить этот гнёт. В другой ситуации мы просто выбираем хоть *что-нибудь*, чтобы покончить с проблемой выбора. В современном информационном мире такая ситуация становится всё более серьёзной проблемой.

Как её решить? Сократите количество вариантов. Всегда убирайте неподходящие варианты ещё до того, как слишком большой выбор начнёт оказывать на вас давление. Сконцентрируйтесь на том, что вы хотите получить, и обращайте меньше внимания на остальные варианты. Это позволит вам чётко идти к своей цели.

Хороший способ добиться этого – это регулярно пересматривать свои цели. Ежедневно определяйте для себя, чего вы хотите достичь, и составляйте чёткий список необходимых дел. Следуйте этому совету, и вы осознаете, что большинство вариантов выбора, предлагаемых вам рекламой, не имеют для вас совершенно никакой ценности. Вы станете тратить больше времени на то, что для вас важно, и будете меньше отвлекаться на другие вещи.

## Вот аналогия, которую я использую, чтобы объяснить самосознание:

Представьте, что вы лежите на пляже и любуетесь волнами (вашими мыслями) в океане (вашем разуме). Вы наблюдаете весь океан, все вздымающиеся и падающие волны. Океан широк и спокоен. Рано или поздно ваше внимание привлечёт одна из волн. Вы начнёте ассоциировать весь океан с этой волной (вашей мыслью), и в этот момент ваше сознание сузится. Вы упустите из виду полную картину (ваш разум и образ мышления). Когда вы осознаете это, сконцентрируйтесь на своём дыхании и расширьте своё мышление, чтобы снова охватить взглядом весь океан (ваш разум).

Систематическое выполнение такого упражнения – это тренировка самосознания. Я называю её «медитацией на практике». По мере того, как ваше осознание ситуации будет усиливаться, вы будете ярче понимать ограничения своего образа мышления. Вы будете действовать гораздо более продуктивно и станете жить лучше.

## Настоящий секрет преодоления предвзятых мыслей и его склонности совершать ошибки.

На протяжении следующих шести месяцев сконцентрируйтесь на тренировке самосознания. Используя в качестве привязки собственное дыхание, понаблюдайте за своим разумом и образом мышления в данный момент. Обращайте внимание на то, что происходит здесь и сейчас. Последуйте этому совету, и вы будете изумлены и сможете понять, сколько из перечисленных выше ошибок вам удастся преодолеть с помощью самосознания.

Если вы хотите освободиться от сковывающих вас невидимых цепей, то посвятите себя тренировке самосознания. Осознайте образ собственного мышления, а затем сбросьте свои кандалы.

# 10 уроков лидерства от Уоррена Баффета

Уоррен Баффет много писал о своём деловом успехе и пользуется большой славой в качестве тренера по искусству управлять. Ниже приведены 10 уроков, которым он нас учит.

## 1. Полюбите свою работу.

«Приходит время, когда вы должны начать делать то, что вам нравится. Устройтесь на работу своей мечты, и тогда по утрам вы будете легко вставать с постели. Я думаю, что вы сошли с ума, если вы делаете работу, которая вам не нравится, только потому, что она станет хорошей строчкой в вашем резюме. Разве это не похоже на воздержание от секса с целью запасти его на собственную старость?»

Послушайте любое интервью с Уорреном Баффетом, и вы увидите, с какой страстью он говорит о своей работе. Он убеждён, что это способно дать любому бизнесмену конкурентное преимущество. Если вы планируете устроиться на работу, которая не вызывает в вас особого энтузиазма, то, возможно, не стоит этого делать.

## 2. Учитесь общаться эффективно.

«Вы должны уметь общаться, и это невероятно важно. В школах этому не уделяется должное внимание. Если вы не можете общаться с другими людьми и продвигать свои идеи, то вы теряете свой потенциал». / Уоррен Баффет

Прочитайте любое послание акционерам в компании Уоррена, Berkshire Hathaway Inc. Вас сразу же удивит неформальный язык, ясность мыслей и то, как Уоррен доносит свои идеи, используя при этом минимум профессиональных жаргонизмов.

Когда-то Уоррен Баффет ужасно боялся публичных выступлений и был вынужден записаться на специальные курсы, чтобы преодолеть свой страх. В своём бизнесе делайте акцент на простом и ясном общении, в независимости от того, пишите ли вы записку подчинённым или выступаете на публике.

## 3. Выбирайте правильных партнёров по бизнесу.

«Стоит общаться с людьми, которые лучше вас. Выбирайте таких партнёров, чьё поведение лучше вашего, и вы начнёте двигаться в правильном направлении». / Уоррен Баффет

Баффет умел замечать успешных и талантливых людей и пользовался несколькими базовыми приёмами, чтобы поддерживать общение с людьми и продолжать вдохновляться их успехами. Общение с посредственными людьми никогда не даст вам стимул быть лучше и ставить себе более высокие цели.

Почитайте о Гае Спайере, который был готов заплатить $650 000 за обед с Уорреном Баффетом, потому что хотел получить вдохновение от талантливого предпринимателя. Конечно же, деньги пошли на благотворительность. Да, бесплатных обедов не существует!

## 4. Управляйте меньше.

«Нанимайте тщательно, управляйте мало». / Уоррен Баффет

Баффет свято верит, что великие лидеры должны уметь замечать большие дарования и привлекать их в свой бизнес. Уоррен также позволяет своим сотрудникам самим добиваться успехов, чтобы собственная независимость придавала им сил. Уроки для будущего лидера просты и понятны: проводите меньше совещаний и реже звоните своему гендиректору и менеджерам.

## 5. Планируйте на будущее.

«Главная задача Совета директоров – это следить за тем, чтобы бизнесом управляли правильные люди, и быть уверенными, что новое поколение лидеров готово завтра же принять управление в свои руки». / Уоррен Баффет

Баффет уже знает, что когда он отойдёт от дел, его бизнес будет поделён на три части. Совет директоров уже выбрал будущего генерального директора и председателя Совета директоров без исполнительных полномочий, а также менеджера по инвестициям.

Будущие лидеры должны заранее позаботиться о своих преемниках и о том, как обеспечить их успех. Не секрет, что в большинстве успешных компаний используется прогнозирующая модель, которая позволяет определить наиболее талантливых управленцев по крайней мере на 5 лет вперёд. Такие компании также уделяют большое внимание образованию и развитию навыков своего персонала.

## 6. Прозрачность очень приветствуется.

«Пожалуй, стоит ещё больше снизить налоги на семьи с низким и средним уровнем дохода, а также на семьи с уровнем дохода выше среднего. Но я думаю, что люди с высоким доходом – такие как я, – должны платить гораздо больше налогов. Мы можем себе это позволить как никогда раньше». / Уоррен Баффет

Билл Гейтс восхищается Баффетом по многим причинам. Он разделяет взгляды Баффета даже в отношении такого спорного аспекта как налогообложение, потому что обеспечиваемая Баффетом прозрачность бесценна, хотя на первый взгляд кажется, что это не в его интересах.

В любом бизнесе прозрачность на всех уровнях даёт очень хорошие результаты. Сотрудники устали от сюрпризов, и с каждым годом спрос на достоверную информацию растёт.

## 7. Терпение – большая добродетель.

«Неважно, насколько вы талантливы и насколько много усилий прилагаете – некоторые вещи просто требуют времени. Вы не можете завести ребёнка за один месяц, даже если от вас забеременеет 9 женщин». / Уоррен Баффет

Нет сомнений, что Баффет проявлял терпение на протяжении всей своей карьеры. Эта великолепная черта характера неразрывно связана с определённым мужеством и настойчивостью. Великие лидеры должны уметь сопротивляться давлению и быть в состоянии реализовывать свой проект до победного конца.

## 8. Грамотно распоряжайтесь своим временем.

«Вы должны контролировать своё время, и вы не сможете это делать, пока не научитесь говорить «нет». Другие люди не смогут выполнить за вас ваши планы». / Уоррен Баффет

Во время обеда с Гаем Спайером Баффет показал ему свой ежедневник. Он был практически пуст. Миллиардер объяснил, что он предпочитает иметь в своём распоряжении время на незапланированные дела. Это также даёт ему возможность тратить время в соответствии со своими приоритетами. Кроме того, отсутствие записей в ежедневнике также означает, что Баффет научился в случае необходимости говорить «нет»: можно было увидеть, как мало в блокноте записей о назначенных встречах!

Умение организовывать своё рабочее пространство, контролировать электронную почту и определять, сколько времени нужно проводить в сети, - это, как правило, отличные методы, с помощью которых лидеры могут более эффективно управлять своим временем.

## 9. Будьте готовы идти на риск и учиться на своих ошибках.

«Риск возникает, когда вы не знаете, что делаете». / Уоррен Баффет

Анализируя риски, Баффет следует нескольким основным принципам. Он предпочитает избегать любых инвестиционных проектов, которые могут повлечь за собой катастрофические потери. Он всегда старался инвестировать в проекты, которые сопровождаются малым риском и которые с большой долей вероятности увенчаются успехом.

Кроме того, Баффет извлекает уроки из своих ошибок. Он понёс большие потери с компаниями U.S. Airways, ConocoPhillips (COP) и Energy Future Holdings. Как любой успешный лидер, он проанализировал свои ошибки и использовал их для того, чтобы в будущем принимать более грамотные решения. Неуспешные же лидеры любыми способами стараются избежать поражений.

«Я делаю и буду делать множество ошибок. Это – часть игры. Вам только требуется убедиться, что положительных исходов будет больше, чем неудачных». / Уоррен Баффет

## 10. Относитесь ко всем одинаково.

«Лично я по-настоящему надеюсь, что я отношусь ко всем одинаково. Я думаю, что до сих пор у меня неплохо получалось, но я знаю, что могу сделать больше». / Уоррен Баффет

Никого нельзя оставлять позади. Относиться ко всем одинаково и избегать появления фаворитов – это черты настоящего лидера. Золотое правило Баффета – отыскивать подход к исполнительным, но молчаливым сотрудникам.

Расскажите в своих комментариях, какое правило/правила вдохновили вас больше всего.

Разве может кто-то остаться равнодушным к Уоррену Баффету, который пообещал отдать 99% своего состояния на благотворительность? К слову, его состояние оценивается примерно в $40 млрд. Он начал продавать газеты в возрасте 11 лет. Сейчас ему 84, и он не собирается уходить на пенсию.

«Я бы сказал, что в 84 года я живу веселее, чем когда-либо. Я имею в виду, что я каждый день занимаюсь любимым делом и общаюсь с дорогими мне людьми – разве может быть что-то лучше?». / Уоррен Баффет