

**ИЗМЕНИ  
МЫШЛЕНИЕ-  
И ТЫ  
ИЗМЕНИШЬ  
СВОЮ  
ЖИЗНЬ**

---

**12**  
ПРАВИЛ  
УСПЕХА

**БРАЙАН ТРЕЙСИ**



**ИЗМЕНИ  
МЫШЛЕНИЕ-  
И ТЫ  
ИЗМЕНИШЬ  
СВОЮ  
ЖИЗНЬ**

---

**12**  
ПРАВИЛ  
УСПЕХА

**БРАЙАН ТРЕЙСИ**



**Брайан Трейси**

**Измени мышление — и ты  
изменишь свою жизнь**

*Моей жене Барбаре, которая научила меня  
ценить любовь и семью.*

*Ты моя главная опора и мой величайший  
вдохновитель.*

# Предисловие

Если вы готовы затратить усилия, чтобы подняться на новую ступень духовного развития и достичь огромных результатов, то сейчас у вас в руках необходимая для этого дорожная карта. Перед вами ДНК вашего будущего. Все, что вам нужно, чтобы построить прекрасное будущее, – это прочесть данную книгу, принять решение, как вы собираетесь применить советы автора в собственной жизни, составить и записать план, а затем с энтузиазмом двинуться вперед и реализовать все задуманное.

Должен признаться – я один из пламенных поклонников Брайана. Мне хорошо известны он сам, его блестящая работа и необычайные результаты, которых он достиг. Более того, я один из его близких друзей и коллег. Мы работали вместе на многих форумах, неоднократно встречались и беседовали.

Брайан – один из самых замечательных в мире мыслителей, пишущих на тему внутреннего развития человека и достижения личного успеха. Уж я-то знаю – я продал более 82 млн. книг, помогающих людям реализовать свои внутренние резервы.

В книге *«Измени мышление – и ты изменишь свою жизнь»* показано, как раскрыть ваши необычайные духовные потенциалы и выпустить на свободу скрытые у вас внутри невероятные силы. Вы научитесь притягивать в свою жизнь всех людей и ресурсы, которые вам необходимы для достижения любой поставленной цели.

Как только вы начнете получать новые потрясающие результаты, используя эти концепции и идеи, вы будете поражены тем, на что способны. Это именно те принципы, которых придерживаются все победители, миллионеры и лидеры, самостоятельно достигшие успеха.

Эта книга научит вас постепенно достигать огромных успехов, и вы в конце концов освоите этот процесс легко и без особых усилий. Эта стратегия успеха настолько логична, занимательна и, в итоге, настолько результативна и всесторонне полезна, что в конце концов невероятно повысит вашу работоспособность.

Поскольку вы так или иначе должны мыслить, то почему бы вам не мыслить масштабно и не добиваться грандиозных результатов?

Брайан – это поистине светлая личность в мире ораторов и писателей. Он научился масштабно мыслить и добился поразительных результатов как для себя, так и для многих сотен тысяч людей. Интеллект Брайана, которым наполнена эта книга, будет вдохновлять вас на такие же успехи, или даже еще большие.

Приготовьтесь совершить одну из величайших исследовательских экспедиций в последнюю и самую главную из неизведанных стран – ваш разум! Вам предстоит испытать самые волнующие чувства.

Марк Виктор Хансен, автор книги «Куриный суп для души»

# Благодарности

Чтобы написать эту книгу, мне потребовалось много лет работы, чтения, обучения и накопления опыта. Многие люди внесли свой вклад в мое интеллектуальное развитие и были моими незримыми руководителями, помогая мне собрать двенадцать глав этой книги в единое целое. В первую очередь я хотел бы поблагодарить моего друга Марка Виктора Хансена, который много лет назад представил меня Эммету Фоксу – пожалуй, самому замечательному духовному мыслителю XX столетия. Эрнест Холмз, основатель «Науки разума», открыл мне глаза и сердце на невероятный универсальный потенциал, таящийся в душе каждого человека и раскрывающийся, когда этот человек принимает решение изменить свое мышление и жизнь. Великие духовные учителя, такие как Чарльз Филлмор, Невилл, Эрик Баттеруорт, Уэйн Дайер и Роберто Ассаджиоли, оказали глубочайшее воздействие на мое мышление.

Я хотел бы также поблагодарить тех великих практиков-мыслителей в вопросах достижения успеха, которые оказали на меня и на весь мир в целом такое неоценимое влияние: Наполеона Хилла, Максвелла Мальтца, Клода Бристола, Дэвида Шварца, У. Клемента Стоуна, Эрла Найтингейла, Джима Роуна, Зига Зиглара, Денниса Уортли и Чарли Джоунса.

Мыслители в сфере бизнеса, такие как Питер Дракер, Эндрю Гроув, Кен Бланшар, Уоррен Беннис, Том Питерс, Нидо Квибейн и Маршалл Голдсмит, существенно обогатили меня своими идеями и концепциями.

Хочу поблагодарить моего издателя, Мэтью Хольта из «John Wiley and Sons», за его неизменную поддержку при создании моей книги и постоянное подбадривание в течение многих месяцев, потребовавшихся на ее написание и издание.

В неменьшей степени я благодарен моей восхитительной жене Барбаре и нашим чудесным детям – Кристине, Майклу, Дэвиду и Кэтрин – за их поддержку и терпение на протяжении тех долгих часов, которые я отрывал от общения с ними, чтобы закончить эту книгу.

# Введение

*На Земле нет ничего, что было бы вам недоступно, – как только вы признаете тот факт, что можете это иметь.*

*Роберт Кольер*

## ***Правда о вас***

Вы удивительно хороший человек. Вы заслуживаете прекрасной жизни, наполненной счастьем, успехами, радостью и приятным волнением. Вы вправе завязывать взаимоотношения, приносящие удовольствие, иметь крепкое здоровье, осмысленную, полезную работу и быть финансово независимым. Все это ваши права от рождения. Из всего этого должна состоять ваша жизнь.

Вы созданы, чтобы добиваться успеха и иметь высокую самооценку, чувство собственного достоинства и самоуважения. Вы экстраординарный человек; за всю историю существования человечества на Земле не было и нет второго в точности такого же человека, как вы. Вы обладаете удивительными нереализованными талантами и способностями, которые, если их соответствующим образом раскрыть и применить, могут дать вам все, чего вы только могли бы пожелать в своей жизни.

Вы живете в период самых великих свершений в истории человечества. Вокруг вас столько благоприятных возможностей, которые предоставляют все преимущества для осуществления любой вашей мечты. И единственным реальным ограничением в том, кем вы можете стать, что сделать или иметь, являются барьеры, которые вы создаете сами – посредством собственного мышления. Ваше будущее, в сущности, безгранично.

## ***Сделайте это реальным!***

Как вы отреагировали на три предыдущих абзаца? Вероятно, у вас была двоякая реакция. С одной стороны, вам понравилось то, что вы прочитали, и вам очень хотелось бы, чтобы это было правдой и для



вас. Но вторая ваша реакция, по всей вероятности, была отчасти скептической и недоверчивой. Но даже несмотря на то, что вы всей душой хотите прожить свою жизнь здоровым, счастливым, преуспевающим человеком, когда вы читаете эти строки, в вас тут же пробуждаются сомнения и страхи, которые напоминают вам о причинах, по которым эти мечты и цели могут оказаться для вас неосуществимыми. Ну что ж, тогда присоединяйтесь к толпе!

Именно такие чувства много лет назад испытывал и я. И хотя я мечтал добиться больших успехов в жизни, я был тогда несведущим, необразованным и безработным. У меня не было ни малейшего представления о том, что можно было бы сделать, чтобы улучшить мою ситуацию. Я был словно в ловушке, придавленный с одной стороны, а с другой – большими идеями и ограниченными ресурсами и возможностями. Но потом я открыл ряд замечательных принципов, которые лежали в основе всех выдающихся свершений и достижений на протяжении веков, – и моя жизнь кардинально изменилась.

После того как я проверил эти законы и принципы на своем собственном опыте, я начал выступать с лекциями и учить других применять те же самые идеи. С тех пор я провел более двух тысяч бесед и четырехдневных семинаров в 24 странах, для аудитории общим числом более 2 миллионов слушателей. Большинство из этих людей также были скептически настроены, впервые услышав о принципах, построенных на оптимизме и вере в свои возможности, – пока не узнали и не усвоили то, чему и вы собираетесь научиться, читая последующие страницы. Это изменило их жизнь – изменит также и вашу.

### ***Великий принцип***

Вероятно, самый важный ментальный и духовный принцип, который когда-либо был открыт человеком, заключается в следующем: *вы становитесь тем, о чем думаете большую часть своего времени.* Окружающий вас мир – это по большей части зеркальное отражение вашего внутреннего мира. То, что происходит *снаружи*, вокруг вас, является проекцией того, что происходит у вас *внутри*. Вы можете рассказать о внутреннем состоянии человека на основании внешних обстоятельств его жизни. Иначе и быть не может.

### ***Мысли материальны***

Разум человека обладает необычайной силой. Ваши мысли управляют и распоряжаются почти всем, что с вами происходит. Они могут ускорить или замедлить биение вашего сердца, улучшить или нарушить пищеварение, изменить химический состав вашей крови, способствовать крепкому сну или вызвать бессонницу.

Ваши мысли могут развеселить или опечалить вас, иногда – мгновенно. Они могут привести вас в бодрое и сознательное состояние или в рассеянное и подавленное. Они способны сделать вас популярным или непопулярным человеком, уверенным в себе или беззащитным, позитивно или негативно настроенным. Ваши мысли могут заставить вас почувствовать свою силу или бессилие, ощутить себя жертвой или победителем, героем или трусом.

В материальной сфере мысли могут способствовать успеху или неудаче, процветанию или нищете, вызвать уважение к вам или пренебрежение. Ваши мысли и те действия, которые они стимулируют, определяют всю вашу жизнь. Но самое главное – это то, что они полностью находятся под вашим контролем.

### ***Мысли, чувства и желания***

Вы представляете собой сложное сочетание мыслей, чувств, убеждений, желаний, образов, страхов, надежд, сомнений, взглядов и амбиций – и все они постоянно изменяются, порой каждую секунду. Любой из этих элементов вашей личности оказывает воздействие на другие, иногда совершенно непредсказуемым образом. Вся ваша жизнь – это результат переплетения и взаимосвязи этих факторов.

Ваши мысли приводят в движение воображаемые картины, а также сопровождающие их эмоции. А эти образы и эмоции приводят в движение убеждения и поступки. Поступки же имеют последствия и результаты, которые определяют то, что с вами происходит.

Если вы будете думать об успехе и верить в себя, то почувствуете себя сильным и компетентным и начнете лучше делать все, за что беретесь. Если же вы будете думать о том, что наделаете ошибок или запутаетесь, то работа не заладится, какими бы способностями вы ни обладали.

Картины и образы, порождаемые вашей фантазией или внешними импульсами, генерируют идеи, вызывают эмоции и формируют соответствующие им взгляды. Затем они приводят в движение

поступки, ведущие к определенным результатам и последствиям. *Мысль* человека, так же как и реальная ситуация, может вызвать у него мгновенное чувство радости или грусти, приподнятое настроение или гнев, уверенность, что его любят или что он всеми покинут.

### ***Принципы, поступки и эмоции***

Ваши принципы, положительные или отрицательные, конструктивные или деструктивные, порождают соответствующие образы, эмоции и действия, которые оказывают влияние на вашу жизнь и взаимоотношения. Принципы основаны на предыдущем опыте и ваших общих представлениях о том, как должны складываться дела и обстоятельства.

Поступки же приводят в действие сопутствующие эмоции. По закону реверсивности вы действительно можете вызывать у себя то или иное чувство, согласующееся с вашим поведением. Поступая так, как будто вы уже счастливы, позитивно настроены и уверены в себе, вы вскоре начнете на самом деле испытывать эти чувства. Ваши действия, в отличие от эмоций, находятся под вашим непосредственным контролем.

Сами по себе внешние аспекты вашей жизни *нейтральны*. То, что вы определяете как свои взгляды, мнения, эмоции и реакции на них, это всего лишь *значение*, которое вы им придаете. Изменив свое мышление относительно любого аспекта вашей жизни, вы тем самым преобразите свои чувства и поведение в данной сфере. А так как только вы вправе решать, что вам думать, то у вас есть возможность взять под полный контроль всю свою жизнь.

### ***Исследуйте свои убеждения***

Закон веры гласит: *во что вы с убеждением веруете, то и станет вашей реальностью*. Вы всегда действуете в соответствии со своими самыми глубокими и сильными, наиболее важными для вас убеждениями, независимо от того, истинны они или нет. Все свои убеждения вы приобретаете с течением времени. Когда-то у вас их не было.

Ваши убеждения в значительной степени определяют вашу реальность. Вы верите не в то, что *видите*, а скорее *видите* то, во что уже поверили. У вас могут быть жизнеутверждающие убеждения,

которые наполняют вас счастьем и оптимизмом, тогда как негативные убеждения относительно себя самого и своих потенциальных способностей действуют как дорожные заграждения на пути реализации всех ваших возможностей.

Самыми вредными из всех являются *самоограничивающие убеждения*. Это такие представления о себе самом и своих потенциальных возможностях, которые удерживают вас на месте. Большинство из них не соответствуют истине. Они формируются на основе информации, которую вы, сами того не желая, получили в раннем детстве. Как правило, эта информация совершенно не соответствует истине, но если вы *убедили себя* в том, что не способны иметь отличное здоровье, обрести счастье или заработать много денег, то это станет вашей истиной. Как писал в своей книге «Иллюзии» Ричард Бах, «приведите доводы в пользу ваших ограничений, и вы увидите, что они тут же прилипнут к вам».

### ***Вы – живой магнит***

Закон тяготения гласит, что вы – «живой магнит» и *неизбежно притягиваете в свою жизнь людей, идеи, благоприятные возможности и обстоятельства в соответствии с основным направлением ваших мыслей*.

Когда вы рассуждаете позитивно, оптимистически, когда ваши мысли полны любви и успеха, вы создаете *силовое поле* магнетизма, которое притягивает то, о чем вы думаете, – подобно тому как железные опилки притягиваются к магниту. Этот закон объясняет, почему так получается, что окружающие не проявляют к вам интереса за ваши хорошие дела. Но если бы вы могли постоянно четко сосредоточивать свой разум на том, чего хотите, то *притягивали бы* все, что вам нужно для достижения своих целей, и именно тогда, когда вы к этому готовы. Измените мышление – и вы измените свою жизнь.

### ***Единственное реальное измерение***

Английский философ Бертран Расселл как-то сказал: «Наилучшим доказательством выполнимости той или иной задачи является факт, что другие уже сделали это». В Новом Завете Иисус учит тому, как измерить истинность любого принципа: «По делам их узнаете их».

Иными словами, любая идея должна вызывать у вас единственный вопрос: «Она срабатывает?» Приносит ли она результаты, которые вы хотите получить? Мильтон Фридман, экономист, лауреат Нобелевской премии, сказал: «Единственным истинным мерилom какой-либо теории или идеи является ваша способность делать на ее основании точные предсказания будущего».

Отрадно сознавать, что идеи и принципы, которым вы вот-вот научитесь, уже проверены и доказаны в жизни на опыте миллионов людей. Сами по себе они, так же как и принципы природы, *нейтральны*. У природы нет любимчиков, она обращается со всеми одинаково. Что бы вы ни посеяли в землю, природа позаботится о всходах. Какие бы *семена мыслей* вы ни посеяли в своем разуме, природа точно так же взрастит и их. Все зависит только от вас.

### ***Выбирайте мысли***

Преуспевающие люди – это те, кто *мыслит* более конструктивно, чем те, кто не добивается успеха. Они смотрят на жизнь, взаимоотношения, цели, проблемы и испытания иначе, чем другие люди. Они сеют лучшие семена и в результате собирают большой урожай. Если вы научитесь мыслить и действовать как преуспевающие, счастливые, здоровые и процветающие люди, то скоро будете наслаждаться такой же жизнью, как и они. Если вы измените свое мышление, вы измените свою жизнь.

Природа не понимает шуток. Она всегда честна, всегда серьезна, всегда сурова. Она всегда права, а ошибки и промахи делают только люди. Человек, который относится к природе с пренебрежением, не способен ее оценить, и только понимающему, чистому и правдивому она покоряется и открывает свои тайны.

Иоганн Вольфганг фон Гёте

# Глава 1

## Измените свое мышление

*Это закон психологии: если вы формируете в своем разуме картину того, кем вы хотели бы стать, и достаточно долго сохраняете там эту картину, то скоро сделаетесь в точности таким, каким себя представляли.*

*Уильям Джеймс*

Жила одна женщина, ей было 30 лет, она была замужем и имела двоих детей. Подобно многим другим, она выросла в семье, где ее постоянно критиковали и часто обращались с ней несправедливо. В результате у нее развилось глубокое чувство собственной неполноценности и низкая самооценка. Она была негативно ко всему настроена, вечно всего боялась, и у нее не было ни капли уверенности в себе. Она была застенчивой и всегда старалась держаться в тени; считала, что не представляет ни для кого никакого интереса и никому не нужна, что у нее нет особых способностей или талантов.

Однажды, когда она поехала за покупками, какой-то автомобиль рванул на красный свет и врезался в ее машину. Женщина пришла в себя уже в больнице. У нее было сотрясение мозга, сопровождавшееся полной потерей памяти. Она могла говорить, но у нее не сохранилось никаких воспоминаний о чем бы то ни было из ее прошлой жизни – это была полная амнезия.

Сначала врачи думали, что это временное состояние. Но проходили недели, а память к пациентке не возвращалась. Муж и дети ежедневно навещали ее, но она их не узнавала. Это был такой необычный случай, что к ней приходило множество специалистов, – они проводили тесты и расспрашивали о ее состоянии.

***Новое начало***

В конце концов эта женщина вернулась домой, но память ее так и не восстановилась. Полная решимости понять, что с ней случилось, она начала читать учебники по медицине и изучать все, что касалось потери памяти. Она встречалась и беседовала со специалистами в этой области. Со временем она написала статью о своем состоянии. Вскоре после этого ее пригласили выступить на медицинском съезде, представить свою работу, ответить на вопросы об амнезии и поделиться своими соображениями и идеями относительно неврологических функций. И за это время случилось нечто удивительное. *Она стала совершенно другим человеком.* Забота, которой она была окружена в больнице и после, позволила ей почувствовать свою значимость, важность и искреннюю любовь своей семьи. А то внимание и интерес, которые к ней проявили специалисты-медики, еще выше подняли ее чувство самоуважения и человеческого достоинства. Она стала по-настоящему позитивно настроенной, уверенной в себе, интеллектуально развитой современной женщиной, четко выражающей свои мысли; ее стали часто приглашать как лектора и специалиста в области медицины.

Все негативные воспоминания ее печального детства стерлись из ее памяти. Исчезло также и чувство неполноценности. Она стала другим человеком. Изменив свое мышление, она изменила всю свою жизнь.

### ***Грифельная доска***

Шотландский философ Дэвид Хьюм был первым, кто предложил теорию чистой грифельной доски. Он считал, что каждый человек приходит в этот мир без всяких мыслей или идей, и все, о чем он думает и что чувствует, он с младенческих лет черпает из окружающего мира. Разум ребенка можно сравнить с грифельной доской, на которой каждый прохожий и каждое событие оставляют какую-нибудь отметину. А взрослый человек – это общая сумма всего того, что он познал, прочувствовал и испытал в процессе роста. То, что взрослый делает и кем он в конечном итоге становится, и есть результат этого процесса. Как писал Аристотель, «что в нас вложено, то мы и выражаем».

Вероятно, величайшим прорывом в исследовании потенциальных возможностей человека в XX столетии было открытие *самосознания*. Эта идея состоит в том, что каждый человек, начиная с рождения,

развивает в себе массу убеждений относительно себя самого. Затем ваше самовосприятие становится главной программой вашего «подсознательного компьютера», определяя все, что вы думаете, говорите, чувствуете и делаете. Поэтому все новое в вашей жизни начинается с изменений в самосознании, в образе ваших мыслей и чувств относительно собственной личности и своего мира.

Ребенок рождается вообще без самосознания. Каждую идею, мнение, чувство, принцип или ценность, которые характеризуют вас как взрослого человека, вы познаете в детстве. Все, чем вы являетесь сегодня, это результат той или иной идеи или впечатления, которые вы когда-то приняли как истину. Любой факт, в который вы верите, становится истинным для вас. «Вы не то, чем, как вы думаете, являетесь, а то, что вы думаете».

### ***Первые впечатления остаются надолго***

Если бы вас воспитали родители, которые постоянно говорили бы вам, какой вы хороший, которые любили бы вас, подбадривали, поддерживали и верили в вас – несмотря ни на что, – то вы выросли бы с убеждением, что вы хороший и достойный внимания и уважения человек. К трем годам это убеждение *утвердилось бы* в вашем сознании и стало бы ядром вашего самовосприятия по отношению к внешнему миру. Впоследствии – независимо от того, что с вами происходит, – вы все равно сохраняли бы это убеждение. Оно стало бы вашей реальностью.

Но если бы вас воспитывали родители, не понимающие, какой силой обладают их слова и поступки и какое воздействие они способны оказать на формирование вашей личности, то они могли, не задумываясь, пустить в ход разрушительную критику, неодобрение и физическое или эмоциональное наказание, чтобы поддерживать дисциплину или контролировать вас. Когда ребенка с ранних лет постоянно критикуют, вскоре он делает вывод, что с ним что-то не так. Он не понимает, почему его критикуют или наказывают, но предполагает, что его родители знают правду о нем и что он заслуживает такого отношения. Он начинает чувствовать, что не представляет собой никакой ценности и не достоин любви; что он не очень-то нужен окружающим и должен смириться с этим.



Почти все проблемы, связанные с развитием личности в отрочестве и юности, уходят корнями в то, что психологи называют *отказ в любви*.

Ребенку любовь нужна так же, как розам – дождь. Когда ребенок ощущает, что его не любят, он чувствует себя незащищенным и покинутым. Он думает: «Я недостаточно хороший». И начинает в качестве компенсации вести себя так, чтобы замаскировать внутреннее беспокойство. Ощущение недостатка любви порождает плохое поведение, проблемы в формировании личности, взрывы гнева, состояние подавленности, безнадежности, отсутствие честолюбия, неспособность общаться с людьми и завязывать личные отношения.

### ***Вы рождены без чувства страха***

Ребенок рождается практически без чувства страха – он боится лишь падения и громких шумов.

С годами мы все развиваем в себе два основных страха: страх *неудачи* или *потери* и страх *критики* или *неприятия*. Страх неудачи вселяется в нас, если нас постоянно критикуют и наказывают за попытки сделать что-то новое или непривычное. Раздается отрезвляющий окрик: «Не трогай! А ну отойди отсюда! Прекрати! Положи на место!» И часто эти одергивания и критические замечания сопровождаются физическим наказанием и отказом в любви – всем тем, что нас пугает и вызывает чувство незащищенности.

И вскоре мы начинаем верить, что еще слишком малы, слабы, несведущи, неадекватны и неспособны сделать что-нибудь новое или необычное. Мы выражаем это чувство словами: «Я не могу, не умею, у меня не получится». Стоит нам только подумать о том, чтобы сделать что-нибудь новое или требующее особой смекалки, как в нас автоматически срабатывает чувство страха, появляется дрожь в руках и боль в желудке. Мы реагируем так, как будто боимся, что нас отшлепают. И мы снова и снова повторяем: «Я не могу».

Этот страх – основная причина неудач у взрослых людей. В результате разрушительной критики, которой мы подвергались в детстве, повзрослев, мы по-прежнему держимся на заднем плане. Мы продаем себя по дешевке. Сдаемся, не сделав даже первой попытки. Мы используем наш изумительный разум не для того, чтобы рассчитать, как получить желаемое, а для того, чтобы выдумать

причины, почему мы не можем добиться своего, и почему то, чего мы хотим, недостижимо для нас.

### ***Потребность быть любимым***

Второй основной страх, который заставляет нас держаться в тени, подрывает нашу уверенность в себе и разрушает желание прожить счастливую жизнь, – это страх *неприятия* и его проявление – *критика*. С этим чувством мы знакомимся в раннем детстве, когда родители выражают свое неодобрение, если мы делаем что-то такое, что им не нравится, или не делаем того, чего они от нас ждут. В результате, поскольку мы им не угодили, они начинают сердиться и лишают нас любви и поощрения, в которых мы так нуждаемся в детстве.

Страх быть нелюбимым и оказаться отверженным и одиноким настолько травмирует душу ребенка, что вскоре он начинает приспособливаться и старается вести себя так и делать только то, что, по его понятиям, одобрили бы родители. Таким образом ребенок утрачивает свою непосредственность и индивидуальность. Он начинает думать: «Я должен! Я должен!! Я должен!!!» То есть он делает вывод: «Я должен делать то, чего хотят Мамочка и Папочка, иначе они не будут меня любить, и я останусь совсем один!»

### ***«Условная» любовь***

Если ребенка воспитывали по принципу так называемой «обусловленной любви» (в противоположность безусловной любви – величайшему дару, который один человек может дать другому), то, став взрослым, он становится болезненно чувствительным к мнению других людей. Крайняя форма такой зависимости проявляется в неспособности делать что-либо, если есть хотя бы малейший намек на то, что кто-то может этого не одобрить. Такой человек проецирует детские отношения с родителями на важных людей в своей взрослой жизни: супругу (супруга), босса, родственников, друзей, авторитетных лиц – и отчаянно пытается заслужить их одобрение или, по крайней мере, не потерять их расположения.

Страх неудачи и неприятия, вызванный разрушительной критикой в раннем детстве, – этот тот корень, от которого разрастается большинство несчастий и беспокойств в нашей взрослой жизни. Мы постоянно думаем: «Я не могу!», или «Я должен!». Но еще хуже, когда

мы чувствуем, что не можем, но должны, или, наоборот: «Я могу, но не должен!».

Мы хотим что-то сделать, но боимся неудачи, утраты или, как минимум, неодобрения. Мы хотим предпринять что-нибудь, чтобы улучшить свою жизнь, – дома или на работе, – но боимся поражения или посторонней критики – а возможно, того и другого вместе.

Страхи управляют жизнью большинства людей. Все, что они делают, сосредоточено вокруг одного: избежать неудачи или критики. Они продолжают думать о том, как бы получить гарантию безопасности, вместо того чтобы упорно стремиться к своей цели. Они ищут защищенности, а не благоприятной возможности.

### ***Удвойте масштаб неудачи***

Однажды писатель Артур Гордон спросил у Томаса Дж. Уотсона, основателя IBM, как ему быстрее добиться признания. И Томас Дж. Уотсон, один из гигантов американского бизнеса, ответил такими глубокомысленными словами: «Если ты хочешь быстрее преуспеть, то должен удвоить масштаб неудачи. Успех лежит на дальнем конце поражения».

Суть в том, что чем больше вы уже потерпели неудач, тем вероятнее, что вы находитесь на пороге великого успеха. Ваши неудачи уже подготовили вас к триумфу. Вот почему кажется, что полоса успехов всегда следует за полосой невезения. Если вы сомневаетесь, «удвойте масштаб неудач». Чем больше вы сделаете *попыток*, тем с большей вероятностью достигнете *триумфа*. Вы преодолеете свою нерешительность только в том случае, если будете делать то, чего боитесь, до тех пор, пока страх не потеряет над вами свою власть.

### ***Ваш ментальный жесткий диск***

Все, что вы знаете о себе, все ваши взгляды и убеждения записываются на жесткий диск вашего разума, формируя ваше самовосприятие. Оно предопределяет и задает уровень вашей работоспособности и результативности во всем, что вы делаете. Повинуясь закону соответствия, ваше поведение всегда согласуется с вашим самосознанием. Поэтому все улучшения в вашей жизни начинаются с изменения самовосприятия.

У вас есть общее самовосприятие, построенное на всех ваших убеждениях относительно себя и своих способностей. Сюда включаются все переживания, решения, успехи, неудачи, идеи, информация, эмоции и тот выбор, который вы делали в своей жизни до настоящего момента. Это общее самовосприятие определяет, как и что вы думаете и чувствуете о себе, и оценивает, насколько хорошо вы ведете свои дела в целом.

### ***Ваши мини-самовосприятия***

У вас есть также ряд «мини-самовосприятий». В сумме они создают ваше общее самовосприятие. Для каждой области жизни, которую вы считаете важной, у вас имеется отдельное самовосприятие. Это мини-самовосприятие определяет то, как вы мыслите, чувствуете и действуете в данной области.

Например, у вас есть самовосприятие относительно своего здоровья и общего состояния, а также рациональности питания и интенсивности физических нагрузок. У вас есть также самовосприятие относительно вашей привлекательности и популярности в глазах других людей, особенно представительниц (или представителей) противоположного пола. У вас выработана самооценка того, какой вы супруг (супруга) или родитель, хороший ли вы друг, насколько вы сообразительны и способны к обучению. У вас есть самовосприятие в каждом виде спорта, которым вы занимаетесь, и в каждой форме деятельности, в которую вовлечены, включая навык вождения собственного автомобиля.

У вас есть самооценка качества выполнения вами своей работы и каждой ее части в отдельности. У вас сформировано самовосприятие того, достаточно ли денег вы зарабатываете и насколько рационально сберегаете и инвестируете их. Это важная область. Суть в том, что вы никогда не сможете заработать больше или меньше, чем позволяет самовосприятие уровня вашего дохода. Если вы захотите получать больше денег, вам придется изменить свои убеждения относительно дохода и распоряжения финансами. Это важная часть данной книги.

### ***Измените свои убеждения***

В любом случае, если вы хотите улучшить свое положение и результаты в той или иной области своей жизни, вам придется

изменить свое самовосприятие – или свои убеждения относительно себя – в данной сфере. К счастью, ваши убеждения по большей части субъективны. Они не всегда основаны на фактах; как правило, они базируются на информации, которую вы получили извне и приняли за истину, но которая не всегда подтверждается какими-либо свидетельствами или доказательствами.

Наиболее опасны всякого рода *самоограничивающие убеждения*. Это такие представления о себе самом, которые заставляют вас чувствовать ту или иную степень ограниченности своих возможностей или считать, что вы не способны что-то сделать в конкретной области. Такие убеждения редко соответствуют действительности, но если вы принимаете их как объективную оценку своих способностей, они становятся для вас безоговорочной истиной.

Отправной точкой в раскрытии вашего потенциала и достижении того, что вам не удавалось прежде, может стать *вызов* своим самоограничивающим убеждениям. Вы начинаете этот процесс с освобождения от таких убеждений, рисуя в своем воображении картину того, что они совершенно не соответствуют истине. На минуту представьте, что ваши способности абсолютно не ограничены. Вообразите, что вы могли бы быть тем, кем хотели бы, и делать или иметь все, чего так желаете. Представьте, что ваши потенциальные возможности безграничны.

Например, вообразите, что вы могли бы зарабатывать в два раза больше, чем теперь. Представьте, что могли бы жить в огромном доме, иметь более дорогой автомобиль и наслаждаться шикарной во всех отношениях жизнью.

Представьте, что ваши способности позволяют вам стать одним из ведущих специалистов в своей области; что вы одна из самых популярных личностей, обладающих властью и влиянием в вашей сфере бизнеса и социальном кругу. Вообразите, что вы спокойны, уверены в себе и ничего не боитесь; что способны поставить перед собой любую цель и достичь ее. Вот так вы могли бы начать изменять свое мышление и свою жизнь.

Отправной точкой в устранении страхов и высвобождении своих потенциальных возможностей является смена программы вашего ментального жесткого диска на новые, позитивные, конструктивные и

смелые убеждения относительно себя и своего будущего. Читая данную книгу, вы научитесь этому.

### ***Три элемента вашего самовосприятия***

Ваше самовосприятие состоит из трех частей, подобно пирогу, разделенному на три куска. В сумме все три элемента составляют вашу личность. Именно они в основном и определяют то, что вы думаете, чувствуете и делаете, а также все, что с вами происходит.

*Идеальное представление о себе* – это первая часть вашей личности и вашего самовосприятия. Этот образ состоит из всех ваших надежд, мечтаний, стремления и идеалов, а также из добродетелей, ценностей и качеств, которыми вы больше всего восхищаетесь как в себе, так и в других. Идеальное представление о себе – это человек, которым вам больше всего хотелось бы стать, если бы вы были совершенны во всем. Этот идеал направляет и формирует ваше поведение.

Великие мира сего – мужчины и женщины, лидеры и люди с сильным характером – четко осознают свои ценности, представления и идеалы. Они знают, кто они и во что верят. У них высокая планка требований к себе, и в этом отношении они не идут на компромиссы. На таких мужчин и женщин другие смотрят снизу вверх, и на них всегда можно положиться. У них определенное и избирательное отношение к окружающим. Во всех своих делах и поступках они стремятся соответствовать избранным идеалам.

### ***Как вы смотрите на себя***

Вторая составляющая вашего самовосприятия – это *собственный имидж*. Это то, как вы смотрите на себя и что думаете о собственной персоне. Часто это называют вашим «внутренним зеркалом» – вы мысленно смотрите в него, чтобы определить, как вам следует себя вести в той или иной ситуации. Благодаря силе вашего имиджа вы всегда приводите внешние проявления в соответствие с той своей «фотографией», которая у вас *внутри*.

Открытие внутреннего имиджа, сделанное впервые Максвеллом Мальтцем, явилось важным достижением в понимании возможностей и потенциалов человека. Рисуя в воображении картину того, как вы изо всех сил трудитесь ради чего-то стоящего, вы посылаете сообщение в

свое подсознание, которое воспринимает это как команду, а затем координирует ваши мысли, слова и действия таким образом, чтобы они соответствовали созданной в вашем воображении модели.

Все улучшения в вашей жизни начинаются с работы над вашими ментальными картинками. Внутренние образы оказывают воздействие на ваши эмоции, поведение, жизненную позицию и даже на то, как реагируют на вас другие люди. Развитие позитивного внутреннего имиджа является важной частью изменения вашего мышления и образа жизни.

### ***Какие чувства вы испытываете к себе***

Третья часть вашего самовосприятия – *самоутверждение*. Это эмоциональный компонент вашей личности, самый важный фактор в определении того, как вы мыслите, что чувствуете и как себя ведете. Уровень вашего самоуважения в значительной степени определяет многое из того, что происходит в вашей жизни.

Проще говоря, самоуважение – это то, *насколько вы нравитесь себе*. Чем больше вы себе нравитесь, тем лучше выполняете то, за что беретесь. А согласно закону обратимости, чем лучше вы делаете свою работу, тем больше нравитесь себе.

Самоуважение – это сердцевина «реактора» вашей личности. Это источник энергии, определяющий ваш уровень уверенности в себе и энтузиазма. Чем больше вы себе нравитесь, тем выше будут требования, которые вы к себе предъявляете. И чем больше вы нравитесь себе, тем масштабнее ваши цели и тем дольше вы будете упорствовать в их достижении. Люди с высокой степенью самоуважения, по существу, не знают преград.

Уровень самоуважения определяет качество ваших взаимоотношений с другими людьми. Чем выше вы цените себя, тем больше уважаете других и тем лучше они относятся к вам. В деловой жизни и в сфере вашей карьеры ваш личный уровень самоуважения – это решающий фактор, определяющий, будут ли люди покупать у вас, нанимать вас на работу, вступать с вами в деловые сделки или даже ссужать вас деньгами.

Чем выше степень вашего самоуважения, тем лучшим вы будете супругом (супругой) или родителем. У родителей с высокой самооценкой и дети вырастают с чувством собственного достоинства.

У этих детей развивается уверенность в себе, и они общаются с такими же незакомплексованными сверстниками. В доме, где все члены семьи имеют чувство самоуважения, всегда царят любовь, счастье и звучит радостный смех.

### ***Определяющий фактор самоуважения***

Уровень самоуважения в значительной степени определяется тем, насколько ваш внутренний имидж – ваши характерные черты и поведение в настоящий момент – соответствует вашему идеальному представлению о себе, то есть тому, кем бы вы стали, если бы приложили максимум усилий. Вы всегда на подсознательном уровне сравниваете свои фактические качества с идеальными. Как только вы начинаете чувствовать, что живете в полную силу, ваше самоуважение стремительно возрастает. Вы испытываете ощущение счастья и наполненности.

Когда же вы делаете или говорите что-нибудь, что *не* соответствует вашим идеалам, или не проявляете того лучшего, на что способны, ваше самоуважение снижается. Если между тем человеком, которым вы являетесь в данный момент, и идеальной личностью, какой вы хотите стать в будущем, образуется широкая пропасть, вы оцениваете себя очень невысоко. Вот почему вы злитесь на себя, когда вам что-нибудь не удастся или если вы совершаете неблагоприятные поступки по отношению к другим людям. Ваше идеальное представление о себе постоянно напоминает вам о том, насколько лучше вы могли бы стать.

### ***Основа личности***

В наше время психологи признают, что самоуважение составляет ядро вашего самовосприятия и вашей личности. Любое самосовершенствование или улучшение личностных качеств резко поднимает чувство собственного достоинства и вызывает еще большее уважение к себе. Чем сильнее вы нравитесь себе, тем лучшим будет ваше представление о себе и, следовательно, ваш характер и тем быстрее вы будете приближаться к своему внутреннему идеалу.

Радостно осознавать, что между уровнем вашего самоуважения и страхом перед неудачей и неприятием есть прямая и обратная *взаимозависимость*. Чем больше вы нравитесь себе, тем меньше будете озабочены мнением других людей и тем спокойнее отнесетесь к



критике. Чем больше вы будете любить себя, тем больше станете принимать решений, основанных на собственных целях и идеалах, и тем меньше будете обращать внимания на то, что думают или говорят другие.

### ***Управляйте своим внутренним диалогом***

Точно так же как вы превращаетесь в то, о чем все время думаете, *вы становитесь тем, что говорите себе*. Самыми сильнодействующими словами, которые вы можете повторять про себя, особенно если чувствуете внутреннее напряжение или растерянность в связи с предстоящим событием, являются слова: «Я люблю себя», – и ваши страхи начинают убывать, а мужество – возрастать. Эти слова заключают в себе такую позитивную силу, что ваше подсознание немедленно воспринимает их как команду. Они мгновенно воздействуют на ваши мысли, чувства и жизненную позицию. Тут же изменяется «язык тела», и ваша осанка улучшается, лицо приобретает более спокойное и бодрое выражение, крепнет и становится более уверенным голос. Вы довольны собой, а в результате и с окружающими вас людьми обращаетесь с большей теплотой и дружеским участием.

Начинается процесс преобразования вашего мышления и всей жизни – за счет изменения вашего самовосприятия. Вы формируете четкий, позитивный, притягательный и вдохновенный образ – идеальное представление о себе, моделирующее такую личность, какой вы себя воображаете в будущем. Вы развиваете позитивный внутренний имидж, представляя себя в самых лучших проявлениях во всех ваших делах. И, наконец, вы достигаете высокого и непоколебимого уровня самооценки, принимая себя без всяких оговорок и испытывая к себе уважение как к достойному и востребованному человеку.

### ***Проверьте свои основные принципы***

Большинство ваших мыслей и реакция на события и людей в течение всей жизни определяются вашими *основными принципами*. Это идеи, убеждения, мнения, выводы, к которым вы приходите в результате наблюдений и переживаний начиная с детских лет. Это не только ваше самовосприятие, но также и ваша *философия жизни*. Чем

более твердо и убежденно вы придерживаетесь ваших основных принципов, тем в большей степени они определяют и направляют все, что вы делаете, говорите и чувствуете.

Если вы убеждаете себя, что можете стать замечательным человеком, обладающим талантом и способностями, дружелюбным и общительным, здоровым и энергичным, любознательным и творческим, рожденным для того, чтобы прожить прекрасную жизнь, тогда эти основные принципы будут подталкивать вас к достижению целей, упорному труду, развитию способностей, внимательному отношению к окружающим, научат вас справляться с трудностями и, в конечном счете, приведет к успеху. Ничто не сможет остановить вас на этом пути.

Важно не то, что происходит с вами в жизни, а лишь то, *как вы реагируете* на случившееся. Не имеет также значения, откуда вы приходите, – в действительности важно лишь то, куда вы идете. Цель вашего пути зависит только от вашего воображения. А так как оно безгранично, то и ваше будущее тоже не имеет пределов. *Это и есть* основные предпосылки и убеждения, которые вам необходимы, чтобы реализовать свои потенциальные возможности.

### ***Рассейте мифы***

К сожалению, существует несколько мифов, которые мы усваиваем по мере взросления и которые в последующей жизни могут подорвать наши надежды на успех, радость и великие достижения. Давайте рассмотрим одно за другим эти самоограничивающие убеждения.

Первое и наихудшее заключается в уверенности, что «я недостаточно хорош». Это основная предпосылка чувства неполноценности и несоответствия. Мы считаем, что другие люди лучше нас лишь потому, что в данный момент они *делают* что-то успешнее, чем мы. Мы полагаем, что они, должно быть, более стоящие люди; следовательно, мы, наверное, менее нужны, чем они. Это чувство *ненужности* сидит в глубине нашей души и заставляет нас дешево себя ценить. Мы ориентируем себя на меньшее, чем действительно способны сделать. Мы не в состоянии достичь какой-нибудь новой цели, потому что не ставим ее на первое место.

Для развития личности и уверенности в своей способности чего-то добиться необходимо убедить себя не только в том, что вы достаточно

хороши, но и в том, что можете проявлять себя с самой лучшей стороны в любой области, которая для вас важна. Перед вами неограниченные потенциальные возможности быть, делать и иметь гораздо больше того, чего вы уже достигли в настоящий момент. Как сказал Уильям Шекспир в своей драме «Буря», «прошедшее – пролог к тому, что будет». То, что вы уже сделали в прошлом, всего лишь намек на то, что вы можете сделать в будущем.

### ***Разговаривайте с собой позитивно***

Самыми сильнодействующими словами в вашем словаре являются те, которые вы говорите себе и в которые верите. Ваш разговор с самим собой, внутренний диалог, определяет 95 % ваших эмоций. Когда вы ведете с собой беседу, ваше подсознание воспринимает слова как команды, а затем приводит ваше поведение, представление о себе и язык тела в соответствие с моделью, сформированной этими словами.

С этого самого момента разговаривайте с собой только с позиции того, каким вы хотите быть и как хотите поступать. *Не говорите о себе ничего негативного, если не хотите, чтобы это стало правдой.* Снова и снова повторяйте сильные, позитивные слова: «Я смогу!» Перед любым важным для вас событием повторяйте: «Я люблю себя!» Говорите: «Я лучше всех! Я лучше всех! Я лучше всех!» Повторяйте это снова и снова, как будто нисколько не сомневаетесь в этом. Затем станьте прямо, примите уверенную позу, широко улыбнитесь и сделайте лучшее, на что вы способны. Вскоре это станет вашей привычкой.

### ***Вы заслуживаете самого лучшего***

Часто люди, которые подвергались в прошлом разрушительной критике, усваивают еще один миф – самоограничивающее убеждение: они не верят в то, что *заслуживают* успеха. Это глубокое негативное ощущение широко распространено среди тех из нас, кто начинал жизнь в очень скромных условиях. Также оно может быть навязано людьми, которые говорили вам в юном возрасте, что бедность добродетельна, а богатство – греховно.

Если вы росли с чувством, что не заслуживаете ничего хорошего – по той или иной причине, – и впоследствии добились успеха, то вы можете испытать то, что называют «синдромом должника». У вас

будет чувство, чтобы вы должник своей удачи, и что вас вот-вот разоблачат. Неважно, что вы становитесь преуспевающим человеком благодаря усердному труду – вы испытываете назойливый страх, что все это у вас отнимут.

Если вы чувствуете себя самозванцем, то часто будете испытывать чувство вины за достижение большего успеха, чем у других. Чтобы избавиться от этого ощущения, многие люди идут на *самосаботаж*. Они переедают, пьянствуют, принимают наркотики, пренебрегают своими семейными обязанностями, их поведение становится непредсказуемым, и они часто транжирят свои деньги, ведя сумасбродный образ жизни, и теряют их, делая необдуманные инвестиции. Глубоко внутри в душе они чувствуют, что не заслуживают своего успеха. И в результате успех часто уплывает от них.

### ***Посвятите себя служению другим***

Суть в том, что вы заслуживаете всего, что можете законным образом заработать, прекрасно выполняя свои обязанности и производя или распределяя продукцию или услуги для улучшения жизни и труда людей. В таком обществе, как наше, основанном на рыночной экономике, все сделки строятся на принципе *добровольности*. Люди покупают что-то лишь в том случае, если считают, что это принесет им пользу. Поэтому вы можете преуспеть, только если будете обеспечивать людей теми вещами, которые им нужны для улучшения работы и жизни. Чем больше пользы вы приносите другим людям, тем больше вы, а также и они, зарабатываете и заслуживаете уважения.

Английское слово «deserve» (заслужить) происходит от двух латинских слов «de» – что означает «за» и «servire», что означает «служить». Следовательно, слово «заслуживать» означает «за службу». Люди, которым удалось преуспеть в нашем обществе, это, за редким исключением, те люди, которые лучше всех служат другим. Вся ваша карьера должна быть направлена на то, чтобы приносить окружающим как можно больше пользы. И тогда вы будете заслуживать каждый заработанный вами доллар.

Как-то Авраам Линкольн сказал: «Наилучший способ помочь бедным – это постараться не стать одним из них». В нашем обществе

чем большего финансового успеха вы добиваетесь, тем большие налоги должны платить. Эти налоги идут на содержание школ, больниц, дорог, выплату социальных пособий, на медицинское обслуживание, расходы на армию и все те другие важные отрасли, которые должно финансировать наше общество. Вы можете гордиться своими материальными успехами. Зарабатывая много денег, вы вносите существенный вклад в жизнь многих людей. Принося пользу другим, вы приносите пользу себе.

Повторяйте слова: «Я заслуживаю каждую копейку, заработанную трудом на благо других людей, так как я обеспечиваю их продукцией и услугами, необходимыми для улучшения их жизненного уровня. Я горжусь своими успехами».

### ***Вы превосходный человек***

*Вы очень хороший человек. Вы честны, порядочны, добросовестны и трудолюбивы. Вы обращаетесь с другими людьми вежливо, с уважением и теплотой. Вы преданы своей семье, друзьям и компании, в которой работаете. Вы сильный, уверенный в себе и ответственный человек. Вы компетентны, умны и опытные. Вас ценят не только близкие вам люди, но также и все сообщество. Вы рождены для достижения особой цели и обладаете огромным потенциалом для ее реализации. Вы всесторонне превосходный человек.*

Предыдущий абзац – это характеристика вашей реальной личности и индивидуальных качеств. Может быть, вы не можете постоянно соответствовать всем перечисленным определениям, но это справедливое общее описание вашей внутренней сущности и направления вашей жизни. Если вы безоговорочно принимаете установку, что вы действительно достойный и нужный человек, это будет проявляться во всех ваших словах и поступках. С течением времени это станет для вас истиной. Ваш идеал воплотится в реальности.

Повторяйте про себя: «Я люблю себя и люблю жизнь. Я во всех отношениях хороший человек, и я всегда делаю все, что в моих силах, за что бы я ни брался».

### ***Магазин ментального программного обеспечения***

Представьте, что существует такой магазин, где продается ментальное программное обеспечение. Вы можете купить там любое самовосприятие, убеждение или жизненную позицию, какие только хотели бы внедрить в свой мозг, чтобы соответствующим образом усовершенствовать свою личность. Если бы такой магазин существовал и можно было бы купить любой набор убеждений, то что бы вы выбрали?

Могу кое-что предложить. Оглянитесь вокруг и попробуйте определить, какие основные принципы развили в себе самые счастливые и преуспевающие люди из вашего окружения, а затем возьмите на вооружение такой же набор убеждений. Загрузите их на свой ментальный жесткий диск и начинайте выполнять те же программы, что и эти люди.

К счастью, из сотен интервью с преуспевающими людьми мы точно знаем, как они составляли свои программы и какие убеждения развивали в себе с ранних лет. Самой важной центральной установкой, которую вы можете перенять, является следующее убеждение: «Я очень хороший человек и собираюсь достичь в жизни большого успеха. Все, что происходит со мной, – хорошее или плохое – всего лишь часть процесса достижения огромного успеха и счастья, которые неизбежно придут в мою жизнь».

Если бы вы были абсолютно убеждены, что вам гарантированы счастье и успех и что каждая неудача или препятствие посланы вам с тем, чтобы преподать важные уроки, необходимые для достижения намеченных целей, то вас невозможно было бы остановить. Вы были бы практически постоянно позитивно и оптимистически настроены. Вы ставили бы перед собой большие цели и быстро восстанавливали бы силы после любого временного поражения. Ваше убеждение в конце концов стало бы вашей реальностью. Изменяя свое мышление, вы изменили бы свою жизнь.

\* \* \*

На следующих страницах я поделюсь с вами проверенными временем надежными методами и техническими приемами, которые вы можете использовать, чтобы взять под полный контроль каждую область своего мышления. Я научу вас мыслить наиболее позитивно и эффективно, чтобы почувствовать в себе силы достигнуть всего, чего

вы только пожелаете. Вы научитесь регулировать и перестраивать программы вашего самовосприятия с тем, чтобы ваш внутренний мир соответствовал тому идеалу, к которому вы стремитесь, и тому образу жизни, который вы хотите реализовать. Вы научитесь тому, как стать *непобедимым*.

### ***Практические задания***

1. Четко определите свои идеалы. Если бы вы могли стать во всех отношениях превосходным человеком, то какие качества вы хотели бы иметь? Каким было бы ваше поведение?

2. Вы становитесь тем, о чем думаете большую часть времени. Назовите одну или несколько областей своей жизни, где ваше мышление оказывает наибольшее влияние на ваши эмоции, принципы или действия.

3. В какой сфере деятельности вы проявляете себя с лучшей стороны? Как вы видите себя в этой сфере? Как вы могли бы расширить это действие визуализации на другие области?

4. Людьми какого типа вы восхищаетесь и к кому испытываете наибольшее уважение? Почему? Как вы могли бы изменить свое поведение, чтобы оно соответствовало модели поведения самых достойных из известных вам людей?

5. В каких областях своей жизни вы нравитесь себе больше всего? Какие виды деятельности вызывают у вас наибольшее самоуважение и осознание собственной значимости? Каким образом вы могли бы сделать еще больше?

6. Вы очень хороший человек. Начиная с этого дня неизменно смотрите на себя как на человека, проявляющего все лучшее, что в нем заложено, и отказывайтесь мириться с какими бы то ни было ограничениями ваших возможностей.

7. Измените свое самовосприятие, постоянно размышляя, разговаривая и действуя так, как будто вы уже стали тем человеком, каким хотели стать, и наслаждаясь жизнью, о которой мечтаете и которой заслуживаете.

# Глава 2

## Измените свою жизнь

*Мысленно рисуя картину блестящих и радостных перспектив, вы таким образом настраиваетесь на реализацию своих целей.*

*Норман Винсент Пил*

То, как вы думаете о себе и кем себя ощущаете, ваши убеждения и ожидание возможности осуществления желаемого определяет все, что вы делаете и что с вами происходит. Изменяя качественный уровень своего мышления, вы изменяете и качественный уровень своей жизни — иногда мгновенно.

В этой Вселенной под вашим полным контролем находится только ваше собственное мышление! В любой ситуации вы можете сами решить, что о ней думать и как воспринимать. Ваши мысли и то, как вы интерпретируете любое событие, приводят в движение ваши чувства — позитивные или негативные. А ваши мысли и чувства вызывают те или иные действия и определяют результаты. Таким образом, все начинается с ваших мыслей.

### ***Позитивное мышление***

Позитивные мысли помогают поднять качественный уровень вашей жизни. Они *наделяют вас силой*, заставляют собраться и наполняют уверенностью в себе. Позитивное мышление — это не просто побудительная идея, оно оказывает определенное конструктивное воздействие на вашу личность, здоровье, энергетические уровни и творческий потенциал. Чем более позитивно и оптимистически вы настроены, тем счастливее вы будете в каждой области своей жизни.

Негативные мысли приносят обратный результат. Они *отнимают силы* и заставляют вас чувствовать себя более слабым и менее



уверенным в себе. Когда вы думаете или говорите что-то негативное, вы теряете энергию. Внутри нарастает злость и желание защищаться. Вы чувствуете себя разочарованным и несчастным. С течением времени негативное мышление может сделать вас физически нездоровым и даже отравить ваши личные взаимоотношения.

Позитивное мышление обеспечивает духовное здоровье и максимальную работоспособность. Негативное мышление ведет к ментальной болезни и снижает эффективность вашего труда. Следовательно, если вы хотите прожить замечательную жизнь, ваша цель состоит в том, чтобы развивать позитивные эмоции и избавляться от негативных.

Устранение негативных эмоций – самый важный шаг, который вы можете сделать для достижения здоровья, счастья и личного благополучия. Если вы берете под полный контроль свои мысли и чувства и стараетесь сохранить их позитивное направление, качество вашей жизни улучшается – как внешне, так и внутренне. При отсутствии негативных эмоций ваш разум автоматически наполняет вас позитивными импульсами, которые генерируют чувства счастья, что приводит к реализации желаний.

### ***Вы можете выбирать мысли***

Закон замены гласит: *«Ваш разум может концентрироваться в данный момент только на одной мысли, позитивной или негативной. Вы можете по своему усмотрению заменить отрицательную мысль на положительную»*. Применяйте этот закон, как только захотите прервать какую-нибудь мысль или избавиться от неприятного чувства, вызывающего у вас злость или печаль, переключаясь на размышления о чем-нибудь позитивном.

Закон привычки гласит: *«Любая мысль или действие, которые вы повторяете снова и снова, в конце концов станут привычкой»*. Когда вы день за днем мыслите позитивно, вы берете свое сознание под полный контроль. Вскоре это становится автоматической реакцией, и вы начинаете мыслить и действовать легко и без напряжения. Усилием воли и повторением вы вырабатываете привычку мыслить и поступать по-новому. Применяя этот закон, вы можете стать всесторонне позитивным человеком и изменить свою жизнь.

### ***Лишите свои негативные эмоции пищи***

Все ваши негативные эмоции начиная с детских лет уже изучены. А чему можно обучиться, тому можно и *разучиться*, иногда очень быстро. Вы способны выработать любую привычку или навык, которые вы считаете либо желательными, либо необходимыми. В частности, вы можете изучить позитивные, конструктивные способы мышления о людях, деньгах, здоровье и прочем, чтобы вытеснить негативные идеи, ограничивающие ваш потенциал и препятствующие успеху.

Многие негативные мысли или установки основываются на ложных предпосылках. Иногда какая-нибудь негативная мысль о том или ином предмете или негативное отношение к какому-нибудь человеку могут измениться на прямо противоположное при получении даже незначительной новой информации. Вы неожиданно узнаете, что какая-то идея относительно вас самих или другого человека была неверной. И в результате ваше мышление мгновенно изменяется. Откройте себя для такой возможности.

Негативные эмоции существуют только потому, что мы сами даем им жизнь, а затем всеми силами их поддерживаем. Мы питаем эти эмоции тем, что постоянно думаем и говорим о таких вещах, которые вызывают в нас гнев или делают нас несчастными. К счастью, вы можете изменить эту ситуацию, применяя закон эмоций, который гласит: *«Более сильная эмоция доминирует и берет верх над более слабой; а та эмоция, на которой вы концентрируете все свое внимание, разрастается и становится самой сильной»*.

Что это значит? А то, что эмоция, на которой вы *задерживаете* свое внимание, развивается и в конечном счете занимает доминирующее положение в вашем мышлении по данному предмету. Но если вы отведете поток своей ментальной энергии от какого-нибудь человека или ситуации, который или которая вызывает у вас грусть или негодование, отказавшись думать об этом, то эмоция, порожденная данной ситуацией, в конце концов потеряет силу. Она угаснет, подобно огню, в который не подбрасывают хвороста.

Вы уже многократно испытывали это. Например, взрослея, мы вступаем в те или иные отношения с противоположным полом. Большинство из этих связей, как выясняется с течением времени, оказываются непрочными. Когда они заканчиваются, мы, как правило, испытываем эмоциональное потрясение и страдаем. Мы часто

грустим, впадаем в гнев, становимся подавленными, озабоченными и несчастными. Мы испытываем эти чувства какое-то время, но потом выздоравливаем. Мы встречаем другого человека и постепенно забываем о печальном конце прежних отношений. Спустя месяцы или годы мы, оглядываясь назад или даже встретившись с прежним партнером, не можем представить, что переживали из-за этого человека такие бурные или тяжелые эмоции. Потому что мы ничем не подпитывали эти чувства все это время, и они окончательно заглохли. Вот это и есть пример действия закона замещения и закона эмоций в вашей собственной жизни.

### ***Источники негативных эмоций***

Существует четыре основных причины негативных эмоций. Согласно теории русского философа Петра Успенского, изложенной в его книге *«В поисках чудесного»*, это: (1) оправдание; (2) отождествление; (3) переживание и (4) вина. Вы продвинетесь далеко вперед на пути к изменению вашего мышления и вашей жизни, когда начнете систематически изживать эти четыре негативных фактора.

### ***Перестаньте оправдываться***

*Оправдание* – это то, к чему вы прибегаете, когда даете рациональное объяснение или пытаетесь отыскать причину своего гнева и подавленного состояния. Вы говорите себе и любому, кто согласен вас выслушать, о том, как скверно с вами обращаются и как отвратительно ведет себя другая сторона. Вы постоянно мысленно перемалываете эту ситуацию. Вы снова и снова перебираете все причины, вызвавшие ваше огорчение. Каждый раз, думая о своем недруге или обо всей ситуации в целом, вы приходите в ярость. Вы считаете, что у вас есть право гневаться, потому что вы заплатили за это, с вашей точки зрения, высокую цену – ведь вы были таким хорошим и добродетельным человеком! Лучший способ *«нейтрализовать»* естественное стремление к оправданию и рациональному объяснению – решение вообще отказаться от этого. Вы прекращаете потакать себе и используете свой изумительный разум для размышлений о причинах, а не для оправдания негативных эмоций. Запомните: ваши отрицательные эмоции не приносят вам никакой пользы. Они действуют разрушительно. Они не оказывают

желаемого влияния на другого человека и не могут изменить ситуацию. Они только подрывают вашу уверенность в себе, отнимают энергию и перечеркивают успехи в других областях жизни, лишая вас способности чувствовать себя счастливым.

Вместо того чтобы оправдывать свой гнев и поддерживать в себе уверенность, что вы несчастны, вам следовало бы пустить в ход свой разум и воображение, чтобы *простить* того, другого человека или перестать цепляться за данную ситуацию. Например, если кто-то вклинивается перед вами в потоке машин, вместо того, чтобы приходить в ярость, скажите себе: «Ладно, в следующий раз я буду более внимательным», или «Наверно, у него сегодня тяжелый день», или «Он, должно быть, опаздывает на важную встречу».

### ***Находите оправдание другим***

Так как ваш разум может одновременно удерживать только одну мысль, то в тот момент, когда вы начинаете *оправдывать* другого человека, негативные эмоции гнева и недовольства лишаются энергии – топлива, которое им нужно, чтобы разогреться. Вы восстанавливаете контроль над своими чувствами. Вы сохраняете спокойствие и доброжелательность. Через какое-то время конфликтная ситуация утрясается, и вы о ней полностью забываете. Путем подстановки позитивной мысли на место негативной вы избавляетесь от всех отрицательных эмоций, какими бы они ни были.

Если вы столкнулись со сложной жизненной проблемой, такой как развод, потеря работы или неудачное вложение денег, то и здесь срабатывает то же самое правило. Перестаньте объяснять себе (и любому, кто вас будет слушать), почему у вас есть право злиться или чувствовать себя несчастным (несчастной). Вместо этого прощайте другого человека всякий раз, когда думаете об этой ситуации, – пока все негативное не испарится. Когда пламя отрицательных эмоций начнет затухать, вы можете переключить внимание на что-нибудь позитивное.

Одно из важнейших правил достижения успеха и счастья гласит: «Не расстраивайся и не беспокойся о том, с чем ничего не можешь поделать». Не критикуйте человека за то, чего он не в силах изменить. Существует известный закон: «Если нет решения, нет и проблемы».

### ***Два отрезка времени***

В жизни есть два отрезка времени: прошлое и будущее. А настоящее – это всего лишь краткий, скоротечный момент. Вы вправе выбирать, на чем сосредоточить внимание: на том, что уже случилось и чего нельзя изменить, или на будущем – на том, что может произойти и чем вы способны в какой-то степени управлять.

Многие люди растрачивают большую часть своей эмоциональной энергии на огорчения и раздражение по поводу событий, случившихся в прошлом. К сожалению, эту энергию вы теряете впустую. В постоянных сетованиях и жалобах на то, что уже миновало, нет никакого смысла. Что еще хуже, негативные эмоции продолжают разрастаться, когда вы снова и снова оживляете прошедшие события, лишая себя радости и приятного волнения, которые могли бы испытывать, размышляя о благоприятных будущих возможностях.

### ***Отпустите с миром***

Один психиатр с более чем 25-летним стажем работы с несчастливыми людьми писал, что, разговаривая с ними, он заметил нечто общее – все они постоянно повторяли: «Если бы только...». Оказалось, что большинство несчастливых людей находятся в плену какого-нибудь события, случившегося в прошлом, которое они не могут забыть. И они не могут избавиться от недовольства, злости или подавленности из-за того, что когда-то кто-то сказал им обидные слова, поступил с ними плохо или, наоборот, не сделал и не сказал того, чего от него ожидали. Они негодуют на одного из родителей или на них обоих, на брата или сестру, на бывшего любовника (любовницу) или неудачный брак, на своего босса или взаимоотношения в бизнесе, на необдуманную инвестицию или роковую ошибку в финансовых делах.

Суть в том, что при таком подходе жизнь превратится в непрерывный ряд проблем, неприятностей, промахов и временных неудач. Эти неожиданные и нежелательные ошибки и разочарования – обычная, естественная и неизбежная составляющая вашего роста. Но, чтобы изменить образ своего мышления и жизнь, вы должны принять решение расстаться с этими воспоминаниями и продолжать путь без оглядки на то, что с вами случилось в прошлом. До тех пор пока вы этого не сделаете, вы останетесь рабом прошлого, которое никоим

образом нельзя изменить. Сегодня же примите решение: с этого момента вы будете устранять из своей жизни все «если бы только...».

### ***Интерпретируйте события иначе***

Писатель и оратор Уэйн Дайер говорит: «Никогда не поздно иметь счастливое детство». Он имеет в виду, что вы в любое время можете начать иначе – в позитивном ключе – истолковывать печальные события более раннего этапа вашей жизни. Вспомните закон подстановки и обратитесь к этим негативным переживаниям с намерением найти в них что-нибудь хорошее – и думать об этом. Вы можете сосредоточиться на том, насколько эти несчастливые события и связанные с ними переживания сделали вас лучше, мудрее. В сущности, вы можете быть признательны людям, которые причинили вам боль в прошлом, потому что благодаря им вы теперь стали намного сильнее. А ведь этого могло и не случиться.

У ваших родителей не было опыта в воспитании детей. К тому же, они сами были продуктом педагогических опытов своих родителей. Подобно всем людям, они обзавелись детьми, имея массу проблем и свои слабые стороны, которые есть сегодня и у вас. Тем не менее они старались как могли справиться со своей задачей. Они были именно такими, какими были, и не смогли бы воспитать вас как-то иначе. Глупо продолжать чувствовать себя несчастным из-за того, что они сделали или чего не сделали, поскольку были неспособны поступать иначе. Отпустите их с миром и примите все как есть.

### ***Не принимайте на свой счет личное***

Второй важной причиной негативных эмоций, согласно теории Успенского, является *отождествление*, или приписывание. В этом случае вы принимаете что-либо на свой счет или начинаете приспособливаться к какому-нибудь человеку или событию. Вы воспринимаете неудачный результат того или иного события или обстоятельства как личную обиду, как выпад против вас или против того, во что вы верите или чем очень дорожите. В эмоциональном отношении вы позволяете вовлечь себя в ту или иную ситуацию и настолько сильно отождествляете себя с ней, что она начинает негативно воздействовать на ваши чувства и представление об окружающем мире.

Такие великие духовные наставники, как Будда и Иисус, особенно подчеркивали важность отделения себя в эмоциональном плане от ситуации (*неотождествление*) для обретения спокойствия и самообладания. Психолог и философ Уильям Джеймс из Гарварда писал: «Первый шаг к тому, чтобы справиться с любой трудностью, – это быть готовым к ней». Он подбадривал людей, утверждая: «То, чего нельзя исцелить, нужно просто перенести». Иными словами, абстрагируйтесь от любого человека или ситуации, которые вызывают у вас гнев или огорчение. Направьте свою эмоциональную энергию в другую сторону, чтобы восстановить спокойствие и хладнокровие.

Этот метод не предполагает пассивного принятия всего, что случается в вашей жизни. Скорее он побуждает вас использовать силу воли, чтобы держать свой разум и эмоции под контролем. Учитесь мысленно отходить в сторону и трезво рассматривать проблему, чтобы затем справиться с ней. Мобилизуйте свой разум, чтобы взглянуть на ситуацию объективно и найти подходящие решения.

Ни люди, ни события не должны управлять вами, за исключением тех случаев, когда это может принести вам пользу. Чтобы дать вам что-то или что-то у вас отнять, люди должны этим обладать. Как только вы эмоционально отгородитесь от человека или факта и осознаете, что вам больше ничего от него не нужно, вы станете свободным. Эта способность абстрагироваться представляет собой позитивную силу, которую вы можете развивать на практике. Она сделает вас хозяином ситуации, которая, в противном случае, вызвала бы у вас гнев или огорчение.

Один из самых безболезненных способов помочь другим – это подбодрить их следующим советом: пусть они отстранятся от проблемной ситуации и объективно ее оценят. Учите их смотреть на трудности так, как будто бы это случилось с кем-то другим. Спросите у них, какой совет они дали бы другому человеку, перед которым встала бы подобная проблема. Отделив себя от ситуации с сильным эмоциональным зарядом, вы сумеете намного более эффективно справиться с ней.

### *Мнение других*

Третьей основной причиной возникновения негативных эмоций, согласно теории Успенского, является *переживание*. В этом случае вас

захлестывают сильные чувства из-за того, как с вами обращаются окружающие. Если вы считаете, что кто-то не выказывает вам должного уважения, вы чувствуете себя оскорбленными, в вас закипает гнев и возникает желание отплатить тем же. Если люди обращаются с вами грубо или проявляют безразличие, вы воспринимаете их поведение как попрание вашего чувства собственного достоинства или порицание вашего характера. Такая интерпретация отношения или поведения со стороны других людей может вызвать у вас гнев или упадок духа.

Психологи говорят, что все наши действия направлены на повышение нашей самооценки и чувства собственного достоинства или же на то, чтобы защитить себя от унижения со стороны других людей или обстоятельств. Если ваше чувство самоуважения не настолько высоко, как следовало бы, то вы будете очень чувствительны к поступкам других людей и их реакции на вас. Вы будете слишком многое принимать *на свой счет*, как будто все сказанное или сделанное окружающими было сознательно и намеренно направлено против вас. Однако так бывает редко.

Дело в том, что большинство людей слишком озабочены собой и своими проблемами. 99 % времени люди заняты мыслями о себе и лишь оставшийся 1 % эмоциональной энергии они направляют на кого-нибудь из окружающих, включая и вас. Водитель, который загородил вам путь в потоке машин, настолько озабочен собственными мыслями, что даже не осознает, что вы тоже существуете. И глупо было бы злиться или расстраиваться из-за его необдуманного поступка.

### ***Поднимайте паруса сами***

Существует одно правило, которое я усвоил на собственном жизненном опыте: *никогда не делай или не отказывайся от чего-либо, беспокоясь о том, что могут подумать о тебе люди. Суть в том, что о тебе вообще никто не думает.*

Конечно, я не говорю о криминальном или антисоциальном поведении. Но просто поразительно, сколько людей принимают решения завязывать или не завязывать отношений, начинать или не начинать бизнес или какое-нибудь новое рискованное предприятие, прилагать или не прилагать усилий и пр. – руководствуясь страхом, что



кто-то может этого не одобрить. Они сохраняют брачные узы с супругом (супругой), которых ненавидят, продолжают заниматься делом, которое не любят, или упускают благоприятные возможности в бизнесе из страха, что кто-нибудь их раскритикует. Суть же в том, что ни один человек не заинтересован вашими основными жизненными решениями в большей степени, чем вы сами. Имейте это в виду, планируя свои дела.

Исследуя способности людей к самореализации, Авраам Маслоу обнаружил, что у тех 1–2 % мужчин и женщин, которые являются зрелыми, самостоятельными взрослыми людьми, есть определенное общее качество: *они абсолютно честны с собой*. Они объективно и четко оценивают свои сильные и слабые стороны, не уповают на то, что могли бы быть другими, и не притворяются таковыми. И именно то, что они принимают себя такими, как они есть, и является основой их самоуважения и чувства собственного достоинства.

А поскольку люди такого типа трезво осознают, кто они есть на самом деле, им нет необходимости стараться заслужить одобрение других. Конечно, они учитывают мнения других людей, но затем принимают собственные, ни от кого не зависящие решения. На них не оказывает никакого влияния возможность одобрения или порицания со стороны окружающих. И вы можете поступать так же. Наибольшее влияние оказывает на себя вы сами.

### ***Уважение со стороны других***

Когда один репортер спросил известного английского писателя Сомерсета Моэма о его главном побудительном мотиве к творчеству, тот ответил: «Я пишу, чтобы заслужить уважение людей, которых уважаю сам».

Аналогичное беспокойство оказывает влияние на большую часть ваших достижений или, наоборот, неудач. В своей сознательной жизни вы делаете много вещей, направленных исключительно на то, чтобы заслужить признание людей, которых вы сами уважаете, или, по крайней мере, чтобы не потерять их расположения. В сущности, ваше самовосприятие в значительной степени определяют люди, чье внимание вы цените больше всего, как дома, так и на работе. Уважение со стороны других людей оказывает огромное влияние на вашу

самооценку, поскольку очень тесно связано с вашим идеальным представлением о себе и собственном имидже.

Только исключительные мужчины и женщины равняются на людей с сильным характером, способных многого добиться, и стараются заслужить их уважение. На подсознательном уровне они стремятся подражать этим людям и жить в соответствии со своими идеалами.

Одна из наиболее важных движущих сил в вашей жизни – это умение принимать решения так же, как это делают люди, чьим уважением вы дорожите больше всего. Как только вы четко определите, кто для вас является авторитетом и почему, вы сможете организовать свою жизнь таким образом, чтобы постепенно заслужить уважение этих людей, независимо от того, знают они о ваших стараниях или нет.

### ***Устанавливайте высокие стандарты***

В знаменитой книге «*Следуя по Его стопам*» Чарльза Шелдона (Христианская библиотека, 1984 г.) рассказывается, как жители одного города пришли к соглашению, что каждый человек, прежде чем принять какое-либо решение или что-нибудь сделать, должен задать себе вопрос: «А как поступил бы в этом случае Иисус?» – и действовать соответственно. Конечным результатом этой практики было то, что все проблемы жителей благополучно разрешились, и они зажили счастливо, а город стал процветать. Суть в том, что эти люди создали для себя *идеал*, а затем привели свою жизнь в соответствие с ним.

Изучая жизнь преуспевающих мужчин и женщин, большинство из которых начинали свою карьеру с очень скромных должностей, исследователи обнаружили, что почти все они с детства были заядлыми читателями биографий и автобиографий великих людей. Читая истории становления выдающихся личностей, они представляли себя такими же сильными, обладающими такими же качествами и чертами характера. А когда они вырастали, все эти высокие идеалы и достоинства становились неотъемлемой частью их мышления и направляли все их решения в последующей жизни.

На протяжении всей истории человечества *создание модели для подражания* использовалось как эффективный способ развития личности и характера. В школе молодежь учили на примерах из

биографии героев и героинь и всячески поощряли стремление подражать им. При подготовке армейских кадров подвиги солдат прошлого обязательно входят в учебный план, что побуждает молодых военнослужащих мыслить и действовать – когда того требует ситуация – по примеру этих героев.

Люди, которыми вы больше всего восхищаетесь и на которых стараетесь равняться, оказывают огромное влияние на ваше мышление и внутреннее самоощущение, а также на ваши решения. А какие модели для подражания есть лично у вас?

### ***Тщательно выбирайте модели для подражания***

Нет ничего плохого в том, чтобы принимать к сведению и учитывать чувства и реакции других людей на вас и ваши действия. Выбирая в качестве примера для подражания выдающихся людей, вы тем самым развиваете внутреннее руководство, которое должным образом направляет ваше поведение.

Однако глупо позволять себе безоглядно поддаваться влиянию сиюминутного мнения тех, чье отношение и уважение не представляют для вас никакой ценности, а ваша реакция в данном случае – всего лишь своего рода средство самозащиты. Если вы росли в обстановке разрушительной критики, то можете легко угодить в ловушку, в которую попадают многие: строить свою жизнь, стремясь заслужить одобрение или избежать порицания со стороны людей, которых вы даже не знаете или которые не имеют к вам никакого отношения.

Чтобы избежать такого рода негативных эмоций, выберите для себя мужчин и женщин, которыми вы больше всего восхищаетесь, и отметьте те их личные качества, которым вы хотели бы подражать. И с этой минуты, как только возникнет необходимость принять какое-то решение, представьте себе одного из этих людей и спросите: «А как поступили бы он или она в этой ситуации?»

Задавая этот вопрос, вы фактически на подсознательном уровне заручаетесь поддержкой высшей силы, которая обеспечит вас руководством и пониманием. Вы обретете глубокое внутреннее знание, подсказывающее вам правильные слова или поступки. Вы примете оптимальное решение и достигнете желаемого результата. Этот метод

используют многие преуспевающие мужчины и женщины. Попробуйте – и посмотрите, что произойдет.

### ***Самое негативное влияние***

Четвертой основной причиной негативных эмоций, согласно теории Успенского, и движущей силой гнева, недовольства, зависти, ревности и всякого рода разочарований является *обвинение*. Именно обвинение, особенно если оно генерирует *гнев*, и есть наихудшее из всех негативных проявлений. Гнев – самая разрушительная сила в мире, где живет человек. Неконтролируемый гнев разрушает здоровье, взаимоотношения, семью, бизнес и целые общества – это главный генератор войн, революций и социальных конфликтов.

Первопричина гнева таится в раннем детстве, если в ту пору человека постоянно подвергали разрушительной критике. В этом случае ребенок реагирует точно так же, как если бы на него нападали, – он обороняется и полон негодования. А так как любая реакция, которую вы повторяете снова и снова, становится рефлексом, у многих людей вырабатывается привычка отвечать гневным выпадом на каждую проблему, недовольство или разочарование, которое им приходится переживать. В конце концов они доходят до такой точки, когда взрываются гневом по любому поводу.

Чтобы впасть в гнев, человеку нужно обвинить кого-то другого в том, что случилось, или чего, наоборот, не произошло, и что ему не нравится или чего он не одобряет. Многие люди настолько увлечены бесконечными обвинениями других в своих проблемах, что теряют всякую связь с реальностью. Они смотрят на весь мир сквозь призму обвинения и его сестры – эмоции под названием чувство вины.

Стоит только возникнуть какой-либо проблеме личного или общественного характера, озлобленный человек автоматически делает заключение, что кто-то должен быть за это в ответе. Затем он тратит свое время и эмоции, выискивая виноватых. Эта одержимость обвинениями и гневом, ведущая к недовольству и зависти, часто буквально разъедает изнутри человека, который испытывает эти чувства.

### ***Никто не виноват***

Вот один из самых распространенных примеров. Двое влюбленных сочетались браком. У обоих наилучшие намерения и самые прекрасные надежды на будущее – в противном случае они не спешили бы вступать в брак. К сожалению, люди и ситуации с течением времени изменяются. Через какое-то время эта чета обнаруживает, что совместная жизнь больше не доставляет им радости, и супруги принимают решение развестись. Тут-то и начинаются настоящие проблемы.

Вместо того чтобы признать – как и положено взрослым людям, – что они убедились в своей полной несовместимости и больше не хотят жить вместе, они начинают обвинять друг друга. Кто-то должен быть виноватым и понести наказание. В конфликт вовлекаются адвокаты и судьи. Нанимаются частные детективы и консультанты по финансовым вопросам, чтобы выставить на всеобщее обозрение грязное белье каждого участника судебного процесса. Ситуация становится все более неприглядной, пока наконец не завершается взрывами гнева, горечью, взаимными оскорблениями и даже ненавистью.

Наилучшим решением в случае распада брака или интимной связи было бы принять этот факт как реальность, достойную сожаления, сделать разумные выводы, выполнить связанные с этим обязательства, а затем каждый может идти своей дорогой и устраивать жизнь по своему вкусу. В настоящее время многие супружеские пары так и поступают, прибегая к чьему-либо посредничеству, вместо того чтобы проходить через унижения, связанные с традиционным бракоразводным процессом. В результате проблема решается оптимальным для всех заинтересованных лиц образом.

По законам психологии большинство людей чувствуют свою правоту во всем, что бы они ни делали. Но как только один человек начинает обвинять другого – и, что еще хуже, требовать, чтобы тот признал себя виноватым, – вспыхивают эмоциональные и юридические конфликты. Но самое печальное в этих спорах то, что обычно они кончаются тем, с чего начались – ни один участвующий в них ничего не выигрывает.

### ***Возьмите на себя ответственность***

Наилучший способ избежать всякого рода бурных проявлений негативных чувств – *взять всю ответственность на себя*, что

немедленно «нейтрализует» гнев. При этом перекрывается поток энергии, необходимой для поддержания отрицательных эмоций. Как только вы скажете: «*Я сам (сама) отвечаю за это!*» – ваш гнев прекращается. Потому что по закону подстановки и с учетом того факта, что ваш разум способен удерживать в данный момент только одну мысль, вы не можете взять на себя ответственность за ситуацию и в то же время пылать гневом. Мысль, порождающая обвинения и гнев, аннулируется решением взять ответственность за случившееся на себя.

### ***Позитивный взгляд на мир против негативного***

Есть две основных точки зрения на мир. Вы можете иметь позитивный и *доброжелательный* взгляд или негативный и *критический*. Если вы готовы отвечать как за себя, так и за то, что с вами происходит, вы приобретаете положительный взгляд на мир. Вы смотрите на жизнь оптимистически, выше оцениваете себя и свои возможности, становитесь счастливым и преуспевающим человеком.

И наоборот, когда вы начинаете смотреть на мир негативно или недоброжелательно, вы всюду видите проблемы и несправедливость, притеснение и зло. Все люди вокруг вас в чем-то виноваты; повсюду вам мерещатся всевозможные ограничения и препятствия – вместо благоприятных возможностей и надежды. Но, что хуже всего, вы растрачиваете свое драгоценное время, выискивая виноватых и обличая их во всех смертных грехах.

### ***Разница в результатах***

В нашей стране одни люди живут лучше, чем другие. Так было всегда, в любом обществе, на протяжении всей истории человечества. Тому есть много причин; например, это может быть результатом того, что люди отличаются друг от друга уровнем таланта, амбиций и желаний; или следствием того, что некоторые люди работают усерднее, чем другие, у них удачнее складывается начало жизни; или они рождаются более умными, или просто оказываются в нужном месте в нужное время и попадают в благоприятную экономическую ситуацию.

В любом случае процветающих людей нельзя обвинять в том, что другие не преуспели. Здоровые люди также не виноваты в том, что кто-то болен. Тех, кто доволен и счастлив, нельзя обвинять в том, что

другие не добиваются успеха и несчастливы. Люди, которые строят для себя и своих семей хорошую жизнь, не виноваты в том, что другие этого не делают.

Успех одного не является причиной неудачи другого. *Соотношение не означает обусловленность*. Если две ситуации складываются одновременно, это еще не значит, что одна вызывает другую. Здоровое принятие этого простого факта разрешило бы многие споры и разногласия на философском и политическом уровнях.

### ***Сила прощения***

Причиной негативных эмоций, основным фактором, заставляющим человека обвинять других, гневаться и выказывать недовольство, испытывать страх и сомнение, зависть и ревность, является *неспособность простить* того, кто, как нам кажется, причинил нам боль.

В детстве, постепенно взрослея, мы проходим фазу развития, когда для нас очень важен факт «справедливости». Мы фиксируем на этом понятии все свое внимание. Нас огорчает каждая ситуация, которая кажется нам несправедливой и нечестной по отношению к любому человеку, но особенно, если дело касается нас самих. Когда мы считаем, что с нами или с кем-то другим поступают несправедливо – по той или иной причине, – мы воспринимаем это как посягательство на нашу личность, как угрозу нашему хрупкому чувству самоуважения. И мы реагируем на это гневом и возмущением. Это обязательная фаза в процессе развития личности, которую мы проходим по мере взросления.

Однако некоторые люди застревают на этой стадии и так никогда и не перерастают ее. Если в детстве нас не учат умению преодолевать горести, то мы войдем во взрослую жизнь с огромной ношей непрощенных переживаний. Если мы не сумеем решить этой проблемы, то в дальнейшем вся наша жизнь будет наполнена гневом по отношению к людям, которых мы считаем себя вправе обвинять за какие-то их поступки, не одобренные нами. Многие психотерапевты и психиатры посвящают всю свою жизнь тому, чтобы помочь людям противостоять горестным воспоминаниям и справляться с их печальным прошлым опытом и испытаниями, с которыми они сталкиваются в настоящий момент.

В этом отношении самое разумное решение, которое вы можете принять, – простить каждого, кто когда-либо и каким-либо образом причинил вам боль, так как, только прекратив обвинять другого человека, простив его или ее, вы сможете освободить и *себя*. Вот почему большинство религий подчеркивают важность прощения как первого шага к умиротворенности разума и счастью на Земле.

Только представьте, как бы вы себя чувствовали, если бы не испытывали гнева к кому бы то ни было во всем мире. Вообразите себя абсолютно позитивным, оптимистически настроенным, бодрым человеком, с высоким уровнем самоуважения и энтузиазма и безграничной уверенностью в себе. Представьте, что вы благожелательный, любящий человек, что внутри у вас царят абсолютный мир и спокойствие. Все это вполне достижимо, если вы живете по принципу прощения.

И наоборот, отказ или неспособность прощать порождают негативные эмоции, гнев, стрессы, беспокойство, духовные и физические болезни и чувство, что вы несчастливы. Отказываясь простить, вы остаетесь в западне. А прощение освобождает вас. И это только ваш выбор – другой человек или сложившиеся обстоятельства здесь ни при чем.

### *Это касается двоих*

Некоторые люди воздерживаются от прощения, прибегая к широко распространенному ложному доводу.

Они считают, что, прощая того, кто доводит их до безумия, они смиряются с поведением этого человека. Они думают, что в этом случае проявляют к нему снисхождение. Они полагают, что отпускают грехи человеку, который этого не достоин.

Суть в том, что для тюрьмы нужны двое: заключенный и тюремщик. Они оба находятся в неволе. Когда вы отпускаете другого человека на свободу, вы освобождаете и себя. Вы не должны мириться с поведением человека, который причинил вам боль, или *уподобляться* ему. Вам просто нужно простить его или ее для того, чтобы вы сами могли быть счастливы и преуспевать всю оставшуюся жизнь. Следовательно, прощение – абсолютно *эгоистическая* мера. Она действительно не имеет никакого отношения к другому человеку и



направлена только на вашу собственную ментальную целостность или умиротворенность разума.

Комедийный актер Бадди Хакетт как-то сказал: «Я никогда не держал ни на кого зуб; пока вы держите на кого-то зуб, вы не можете щелкать орехи!»

Когда вы злитесь на кого-то, вы теряете эмоциональный контроль над этим человеком всякий раз, когда думаете о нем. Вы позволяете ему (или ей) управлять вашими эмоциями даже на большом расстоянии. Не прощая, вы даете этому человеку возможность распоряжаться вашей эмоциональной жизнью, как будто он или она здесь, рядом с вами, и вся ситуация повторяется снова и снова.

### ***Путь к прощению***

Простить так просто! Каждый раз, когда вы вспоминаете о своем обидчике, используйте закон подстановки и говорите: *«Благослови его (ее) Господь; я прощаю его (ее) за все и желаю ему (ей) всего наилучшего»*. Но бывает и так, что, благословляя и прощая другого человека, вы в то же время испытываете гнев или недовольство. Тогда на помощь может прийти какая-нибудь позитивная мысль, которая сотрет негативную.

Вы можете ускорить процесс личного освобождения, *взяв на себя долю ответственности* за случившееся. Очень немногие негативные события, вызывающие гнев и недовольство, происходят совершенно без вашего участия. Почти неизбежно вы вносите *что-то* в развитие данной ситуации. И, следовательно, как зрелый человек, вы должны иметь мужество взять на себя часть ответственности за случившееся. А затем вы можете сказать: *«Я беру на себя ответственность. Мне не следовало фиксироваться на этой ситуации или мириться с ней так долго. Мне не следовало делать того, что я сделал. И я полностью прощаю его (ее) и отпускаю с миром»*.

Сначала вам, возможно, будет трудно простить. Произнести эти слова нелегко. Многие люди выстраивают всю свою взрослую жизнь вокруг своих обид. Они боятся, что им не о чем будет говорить, если они перестанут жаловаться на родителей или на свой неудачно сложившийся брак. Но не тревожьтесь.

Когда вы простите других и отпустите их с миром, вы скоро почувствуете облегчение и радость. Как только гнев и недовольство

исчезнут, ваш разум наполнится позитивными мыслями. Вы почувствуете, как внутри у вас нарастают энергия и энтузиазм. Вы ощутите, что становитесь более сильным и уверенным в себе человеком. Перед вами откроются необъятные перспективы – это будет подобно восходу солнца.

Не беспокойтесь о том, что подумают или что скажут ваши друзья, когда вы примете решение простить тех, кто причинил вам боль. Вполне возможно, что они уже устали от ваших бесконечных жалоб на несчастливое прошлое. В сущности, когда вы начнете прощать, возможно, вы поймете – а это случается довольно часто, – что единственной связывающей вас с другом (или подругой) нитью были встречи (или посиделки) ради этих слезливых излияний. Когда же вы примете решение простить своих обидчиков, очень может быть, что вам станет уже неинтересно общаться с прежними приятельницами (или так называемыми друзьями).

### ***Люди, которых вы должны простить***

Есть четыре группы людей, которых вы должны простить, если серьезно настроены изменить свое мышление и жизнь.

Прежде всего, это ваши *родители*, живые или мертвые. Вы должны полностью и безоговорочно простить их за каждую ошибку, которую они совершили в вашем воспитании. По крайней мере, вы должны быть признательны им за то, что они дали вам жизнь. Благодаря им вы пришли в этот мир. Вам даровано счастье жить, а за все остальное вы можете их простить. И никогда больше их не упрекайте.

Многие из слушателей после моих семинаров звонили своим родителям или навещали их, чтобы сказать, что они простили им все. Часто этот простой поступок, в котором проявляются мужество и твердость характера, буквально переворачивал дальнейшие взаимоотношения этих людей с отцом или матерью. Начиная с того дня они становились добрыми друзьями, и эти отношения продолжались всю оставшуюся жизнь.

И наоборот, отказываясь простить родителей, вы навсегда остаетесь детьми. Вы лишаете себя возможности повзрослеть и стать полноценным зрелым человеком. Вы продолжаете считать себя жертвой. И даже хуже того, вы поддерживаете в себе негативные

чувства неполноценности и гнева. Если ваши родители умрут, не получив прощения, это будет мучить вас до конца ваших дней.

### ***Близкие личные взаимоотношения***

Вторая группа людей, которых вы должны простить, это те, с кем у вас были *близкие отношения*, не сложившиеся по той или иной причине. Брачные и другие интимные отношения могут быть настолько разрушительными и нести такую угрозу чувству собственного достоинства и самооценке, что вы потом годами носите в себе гнев, не в силах простить своего партнера.

Но и в этом случае вы тоже, хотя бы *частично*, несете ответственность за случившееся. Найдите в себе мужество и честность, чтобы сказать: «Я тоже несу за это ответственность». А затем простите другого человека и отпустите его с миром. Произнесите такие слова: «Я прощаю его (ее) за все и желаю ему (ей) всего хорошего». Каждый раз, когда вы будете их повторять, негативная эмоция, закрепившаяся в памяти, будет растворяться, и скоро исчезнет совсем.

### ***Письмо***

Многие из моих выпускников пришли к выводу, что наилучший способ навсегда освободиться от неудавшихся личных отношений – это «письмо». Это мощный инструмент, который может исцелить вас от гнева и обиды – почти мгновенно.

Все очень просто: вы садитесь к столу и пишете своему партнеру (партнерше) письмо с прощением. Оно состоит из трех частей.

В первой вы пишете: «Я прощаю тебя за все плохое, что ты когда-либо сделал и что причиняло мне боль».

Во второй вы описываете или перечисляете поступки, которые все еще вызывают у вас гневные чувства. Некоторым людям для этого приходится исписывать несколько страниц.

Третья часть письма – это заключительные слова: «Желаю тебе всего хорошего».

Потом вы идете и опускаете письмо в почтовый ящик. В этот момент вы испытаете огромное чувство облегчения и наконец-то будете свободны.

Не беспокойтесь о том, как может отреагировать на ваше письмо другая сторона. Это вас уже не касается. Ваша цель – освободиться, обрести покой и наполнить свою жизнь успехом и радостью.

### ***Сотрите это со своей грифельной доски***

К третьей группе людей, которых вы должны простить, относятся *все* те люди в вашей жизни, которые так или иначе причинили вам боль. Отпустите их с миром. Простите каждого своего начальника, партнера по бизнесу, друга, приятеля, обманщика или предателя, которые когда-либо причинили вам боль или обиду. Сотрите с грифельной доски вашей памяти их имена и образы, произнося эти слова: «Я прощаю ему (ей) все и желаю ему (ей) всего хорошего». Повторяйте это утверждение всякий раз, когда вспоминаете об этом человеке или ситуации, пока негативные чувства не исчезнут.

### ***Освободите себя***

Четвертая группа, а вернее, последний человек, которого вы должны простить, это *вы сами*. Вы должны простить себя за каждый глупый, бессмысленный, злой, постыдный, бездумный или жестокий поступок или слово, которые вы когда-либо сделали или сказали. Перестаньте носить в себе эти прошлые ошибки. Это было когда-то, а вы живете сейчас.

Взгляните на это с такой точки зрения: когда вы в прошлом делали или говорили что-то неблагоприятное, из-за чего все еще испытываете внутренний дискомфорт, вы не были тем человеком, каким стали сейчас. В то время вы были другим, вы были моложе, у вас было мало опыта. В тех словах и поступках проявлялась не настоящая ваша суть. Вы не были тогда тем зрелым человеком, которым стали теперь, обрета достаточный жизненный опыт. Перестаньте бичевать себя за то, что случилось в прошлом, ведь этого все равно нельзя изменить.

Во время сеансов психотерапии, когда человек чувствует в себе бремя глубоко затаившихся вины или стыда из-за какого-нибудь травмирующего события в детстве, наступает момент расслабления – он (или она) внезапно понимает: «Это не моя вина». Иногда вы совершали неблагоприятные поступки или кто-то другой совершал их по отношению к вам, когда вы были слишком молодым или неопытным, чтобы предвидеть результаты или суметь изменить ситуацию. Это

была не ваша вина. Вы делали все, что было в ваших силах. Все в порядке. Простите себя и отпустите свои грехи.

Просто скажите: *«Я прощаю себя за каждую совершенную ошибку. Я достойный человек и сейчас я настроен на прекрасное будущее»*. Когда бы вы ни подумали о прошлом событии или ситуации, просто повторите: *«Я полностью прощаю себя»*. А затем устраивайте свою дальнейшую жизнь. Сконцентрируйтесь на будущем, отбросив прошлое. Смотрите туда, где вы сейчас, а не туда, где были когда-то.

Если же вы сделали что-то такое, что причинило кому-то боль, и вас все еще мучают угрызения совести, вы можете пойти к этому человеку или написать ему письмо и попросить прощения. Скажите ему, что сожалеете о своих поступках или словах. Какой бы ни была его или ее реакция – позитивной или негативной, – это не имеет значения. Сам факт осознания вины, *раскаяния*, выражения сожаления освободит вас от тяжелого груза вины.

### ***Последнее предостережение***

Большинство людей принимают идею прощения. Она лежит в основе многих религий, а также психологии и метафизики. Возможно, вам понравится идея простить большинство людей в вашей жизни, которые так или иначе причинили вам боль. Но в этом есть один опасный момент.

Он заключается в том, что, *отказываясь простить хотя бы одну большую обиду, вы можете расстроить всю свою жизнь*. Ваше упорное нежелание простить хотя бы одного человека или забыть хотя бы одну ситуацию может затормозить весь ваш дальнейший прогресс. Несчетное число мужчин и женщин разрушают свою жизнь из-за терзающего их гнева или обиды на одного-единственного человека. Они не могут отпустить его с миром, и поэтому никогда не освободятся сами.

Не допустите, чтобы это случилось с вами. Вы должны найти в себе мужество и проявить твердость характера, чтобы простить *каждого*, без исключения. В вашей жизни не должно оставаться ни одного человека, на которого вы все еще таите обиду. Ваш разум должен быть спокойным и ясным. Сумейте сказать: *«У меня нет никакого негативного отношения или обиды ни к одному человеку в мире. Я добровольно прощаю всех»*.

### ***Возьмите под контроль свои эмоции***

Отправной точкой в устранении негативных реакций является желание взять под полный контроль свои мысли и действия и воспитать в себе умение сдерживать отрицательные эмоции, когда они возникают (а это неизбежно). Возможно, вы не сумеете пресечь первоначальную негативную реакцию на несбывшиеся ожидания, вызвавшие огорчение или разочарование, но вы в силах ее не выражать – как наедине с собой, так и на людях. Вы можете мгновенно погасить ее словами: *«Я тоже отвечаю за это!»*

Некоторые люди утверждают, что гораздо полезнее выплеснуть негативные эмоции гнева, обиды, горечи, страха и сомнения. Но суть в том, что *то, над чем вы размышляете и о чем говорите, перерастает в вашу реальность*. Какое-нибудь незначительное событие подобно искре, которая может разгореться в неистовое пламя, если вы будете все время думать и говорить о нем. Так не лучше ли потушить его в зародыше, сказав: *«Я тоже отвечаю за это!»* А затем поищите причины, почему вы несете за это ответственность. И вы обязательно их найдете.

### ***Когда приходят настоящие боги***

Один английский поэт написал: «Когда уходят ложные боги, приходят настоящие». Когда вы перестанете думать и говорить о негативных событиях, без конца прокручивая их в голове, в ваш разум и сердце придут «настоящие боги». Когда вы избавитесь от мыслей, мнений, предрассудков и установок, которые делают вас несчастными, вы начнете вырабатывать идеи, которые вызовут у вас позитивные чувства к себе самим и вашей жизни.

Природа на вашей стороне. Она хочет, чтобы вы были счастливы, здоровы, преуспевали и достигли своих целей. Ваша судьба в том, чтобы познать радость, гармонию, любовь и величайшее из всех человеческих благословений – *умиротворенность разума*. Подобно тому как гироскоп, выведенный толчком из равновесия, возвращается в правильную позицию, ваша жизнь наполнится спокойствием и радостью, как только вы перестанете делать и говорить то, что лишает вас внутренней гармонии.

Примите решение сегодня же покончить со своими негативными эмоциями. С этого момента в каждой сфере своей жизни становитесь позитивным, счастливым, полным энтузиазма человеком. Измените свое мышление о себе и своих возможностях – и вы измените всю свою жизнь.

### ***Практические задания***

1. Сегодня же примите решение, что с этого дня вы становитесь совершенно счастливым человеком. Не задавайте себе вопроса: «Что в моей жизни делает меня несчастным или вызывает стресс?» Каким бы

ни был ответ, примите решение справиться с этим и устраните препятствие.

2. Вспомните какое-нибудь событие из своего детства, которое до сих пор вызывает у вас гнев. Попробуйте истолковать это событие позитивно и посмотреть на него как на ценный поучительный опыт.

3. В каких областях своей жизни вы испытываете гнев или обиду, потому что все еще обвиняете кого-то за то, что он сделал или чего не сделал? Что бы это ни было, возьмите ответственность за эти события на себя и идите дальше по пути успеха.

4. Кого в своем прошлом вы не простили? Какое прежнее событие до сих пор вызывает у вас наибольшее волнение? Кто бы это ни был или что бы это ни было, примите решение все простить и отпустить с миром.

5. Отныне не принимайте ничего близко к сердцу. С этого момента, если люди не выказывают вам уважения или обращаются с вами не так, как вам хотелось бы, будьте выше этого, перестаньте об этом думать и займитесь своим делом.

6. Сегодня же примите решение простить каждого в вашей прошлой жизни, к кому вы все еще испытываете негативное чувство. Отпустите их с миром, освободив тем самым и себя.

7. Простите себя за каждую совершенную когда-то ошибку. Нет ничего страшного в том, чтобы попросить прощения у другого человека. Освободите себя от груза вины.



## Глава 3

# Мечтайте о великом

*Мечтайте о возвышенном, так как то, о чем вы мечтаете, становится вашей реальностью. Ваши фантазии – это обещание того, что с вами в конце концов произойдет.*

*Джон Раскин*

Ваш разум может быть вашим лучшим другом или злейшим врагом. Сами по себе мысли обладают такой силой, что могут сделать вас здоровым или больным, богатым или бедным, популярным или никому не известным. Ваш разум подобен мощной силе, которую можно повернуть в любом направлении, чтобы получить удивительные результаты или предать все опустошению и разрушению. Основной целью вашей жизни должно быть разумное и систематическое использование этих изумительных сил для достижения всего, чего вы действительно хотите достичь.

### *Путешествие по Италии*

Позвольте рассказать вам одну историю. Несколько лет тому назад я повез свою семью на каникулы в Италию. Мы посетили несколько музеев изобразительного искусства в Риме и Флоренции. Во Флоренции есть музей, построенный специально для статуи Давида, созданной Микеланджело несколько веков тому назад. Пожалуй, это самая прекрасная скульптура в мире. Чувства, которые мы испытали, оказавшись перед этим произведением искусства, никто из нас не забудет никогда.

История создания статуи *Давида* очень занимательна, и в ней содержится урок для всех нас. В то время Медичи, правитель Флоренции, заказал Микеланджело статую для главной городской площади. Медичи были самой богатой и могущественной семьей в

Италии. Поэтому заказ от Медичи был не просто большой честью; это было задание, от которого нельзя отказаться. В течение двух лет Микеланджело искал подходящий кусок камня, из которого можно было бы создать такой шедевр, какого желали Медичи.

Наконец где-то на окраинной улице Флоренции, грязной и наполовину заросшей дикой травой, он нашел огромный кусок мрамора, лежавший на деревянных подмостках. Его спустили с гор за несколько лет до этого, и он так и остался лежать без всякого употребления.

Микеланджело много раз проходил по этой улице, но на этот раз он остановился и присмотрелся более внимательно. Пока он ходил вокруг этого камня, изучая его со всех сторон, он фактически уже представлял статую Давида в ее законченном виде.

### ***Великий успех требует длительной, упорной работы***

Скульптор быстро организовал рабочих, которые должны были перетащить кусок мрамора в его студию, находившуюся на некотором расстоянии от этого глухого места. А затем начался его долгий, упорный труд молотком и резцом. Чтобы создать предварительные очертания статуи, потребовалось два года работы. После чего Микеланджело отложил в сторону молотки и зубила и потратил еще два года на полировку и шлифовку, прежде чем статуя приобрела законченный вид.

Микеланджело был тогда уже известным скульптором, и весть о том, что он работает над ответственным заказом Медичи, разнеслась по всей Италии.

И вот наступил день первого публичного показа. Тысячи людей съехались со всех концов страны и собрались на главной площади. Когда со статуи сдернули покров, толпа замерла от восторга. Это было так красиво, что у людей перехватывало дыхание. Зрители рукоплескали; женщины падали в обморок. Толпа была поражена невероятной красотой огромной статуи. Микеланджело тут же был признан величайшим скульптором своего времени.

Впоследствии, когда его спрашивали, как он смог создать такой шедевр, он отвечал, что разглядел *Давида* во всем его совершенстве в еще необработанном камне, и единственное, что нужно было сделать, это убрать *все лишнее*.

## ***Вы и есть шедевр***

Можно провести много параллелей между вами и *Давидом*. Вы тоже очень похожи на великий шедевр, заключенный в мраморе. Но тот мрамор, в котором томитесь вы и большинство людей, – это каменная стена мелочного, ограниченного мышления и чрезмерного беспокойства по поводу возможных потерь или неудач, вместо приятного волнения в ожидании вознаграждений в виде успеха и достижений.

Для того чтобы ваш потенциал полностью раскрылся, необходимо разрушить ваше ограниченное мышление с силой какой-нибудь большой мечты и воображаемой картины бесконечных возможностей. Вам нужно избавиться от всех негативных убеждений, которые губят ваше стремление стать тем, кем вы способны стать.

Но помните, что даже после того как *Давид* был освобожден из мраморного плена, Микеланджело потребовалось еще два года упорного труда на шлифовку и полировку, чтобы превратить свое творение в шедевр. Точно так же и вам нужно поработать над собой, отшлифовать и отполировать себя, обучиться и проверить свои знания на практике в течение многих дней, недель, месяцев и даже лет, чтобы выявить и развить все таланты и способности, таящиеся глубоко внутри вас.

## ***Вы можете стать непобедимым***

Эта книга призвана помочь вам изменить мышление таким образом, чтобы вы не знали никаких преград в достижении любой поставленной цели. Ваша задача – развить себя *психологически* до такого уровня, чтобы вы стали подобны непобедимой силе природы. Вы станете неудержимы как мощная волна прибоя или сильная гроза, проносящаяся над землей.

Ваша задача – стать настолько уверенным в себе, мужественным, сильным и несгибаемым человеком, чтобы вы могли поставить перед собой любую цель без малейшего сомнения, что сможете научиться всему, чему нужно будет, и сделать все необходимое, чтобы в конечном счете достичь желаемого. Вы станете настолько упорным и решительным, что никто не сможет задержать ваше движение вперед или сбить вас с намеченного пути. Вы станете поистине непобедимым человеком!

### ***Мечтайте о чем-то большом***

Процесс выработки нестигаемого характера начинается с мечты о чем-то большом. А так как все, что вы создаете в своем мире, начинается с мысли, то чем больше мечта, тем выше цели, которых вы достигнете. Все преуспевающие мужчины и женщины – мечтатели. Тех, кто достигает высоких вершин, называют «великими мечтателями». Они позволяют своему разуму свободно витать в облаках, думая о своих возможностях. Они смотрят в бескрайнее голубое небо над головой как на единственный предел тому, что они могли бы сделать, иметь или кем могли бы стать.

Преуспевающие люди мыслят по принципу «обратно из будущего». Они строят планы на несколько лет вперед и представляют, на что была бы похожа их жизнь, если бы они достигли всех своих целей. Они оглядываются назад, в настоящее, из воображаемой точки будущего, как будто смотрят с вершины высокой горы вниз, на равнину, где они сейчас находятся. Затем они видят тропинку, по которой им придется добираться туда, куда они хотят попасть в будущем.

Согласно закону соответствия, то, что вы можете отчетливо вообразить, то вы в конце концов испытаете в действительности. Поэтому вы должны увидеть то, к чему стремитесь, как можно яснее и ярче. *Интенсивно* представляйте свои цели и вырабатывайте в себе такое чувство, какое у вас было бы, если бы вы уже их достигли. Визуализируйте свои мечты как можно *чаще*. Разыгрывайте на экране своего разума картину реализации вашей цели столько раз в день, сколько сможете. Уделяйте этому как можно больше времени, желательно делать это каждый вечер перед сном.

Повторяйте эти упражнения на визуализацию – яркость, интенсивность, частота и продолжительность – до тех пор, пока ваши цели не превратятся в четкие, живые, волнующие, ясные картины в вашем разуме. Чем больший навык вы приобретете, переходя от мечты к цели посредством визуализации, тем сильнее будут ваши стремления и решимость. А чем большей ясности вы добьетесь, чем больше у вас будет мужества и уверенности в себе, тем упорнее вы будете становиться.

### ***Создайте образ идеального будущего***

Самой важной частью масштабной мечты является создание образа *идеального будущего*. Вам самому решать: думать ли сначала о том, чего вы *хотите*, или прежде рассчитывать свои *возможности*. Вы мечтаете о чем-то большом, заглядывая в будущее и представляя, что у вас нет никаких ограничений, препятствующих достижению того, на что нацелен ваш разум.

Отвлечитесь от реальности и позвольте себе помечтать. Вообразите на минуту, что у вас достаточно времени и денег. Представьте, что у вас есть связи и контакты, все ресурсы и благоприятные возможности, соответствующее образование и знания, навыки и опыт, которые требуются, чтобы быть тем, кем вы хотите стать, иметь и делать *все*, о чем только можно мечтать.

Представьте себе наилучший для вас образ жизни, идеальную работу или доход. Представьте, где бы вы хотели жить и как хотели бы проводить каждый день, каждую неделю и месяц. Нарисуйте в своем воображении счастливую семью, идеальное состояние здоровья. Одним словом, представьте совершенную во всех отношениях жизнь.

### ***Составьте список всех ваших желаний***

Предлагаю вам такое упражнение. Возьмите лист бумаги и напишите заглавие – «Мечты». Подчеркните это слово, а затем перечислите под ним все, чего, по вашему мнению, вы могли бы пожелать, если бы у вас не было никаких ограничений.

Обычно большинство людей скованы своими самоограничивающими убеждениями. Вы можете разорвать эти ментальные цепи списком всего того, о чем мечтаете. Сам факт, что вы можете записать что-то такое, что вам хотелось бы когда-нибудь иметь, означает, что, по всей вероятности, вы уже сейчас способны этого достичь. Пока вы составляете список, позвольте своему разуму побыть в свободном полете. Позже у вас будет много времени, чтобы упорядочить и оценить свои мечты.

### ***О чем вы будете мечтать?***

Вот прекрасный вопрос: «Что это за великое дело, о котором вы посмели бы мечтать, если бы точно знали, что вас не постигнет неудача?»

Если бы у вас были абсолютные гарантии успеха в достижении любой цели, большой или маленькой, долгосрочной или сиюминутной, то что бы это было? Если бы вы приглянулись какому-нибудь миллиардеру и он предложил выписать вам чек, чтобы спонсировать любую мечту, которую вы могли бы четко определить, то какую цель вы бы выбрали?

Если бы вы могли выбирать любую работу, то какова она была бы? Если бы вы могли получить место в любой компании, то какую компанию вы выбрали бы? Где бы она находилась и чем бы там занимались люди? Если бы ваша семейная жизнь и личные отношения могли быть абсолютно идеальными, то на что они были бы похожи? Дайте четкие ответы на эти вопросы и запишите их.

### ***Начинайте работать над своим будущим***

Вы начинаете создавать свое идеальное будущее с составления списка того, о чем мечтаете. Вы записываете все, что вам хотелось бы иметь, делать и кем вы желали бы стать, так, словно у вас нет никаких ограничений. Вы составляете этот список так, как будто вам гарантирован полный успех. Затем вы можете начать корректировать свой список, шаг за шагом, чтобы разработать детальную модель своей жизни.

Генри Дейвид Торо писал: *«Вы уже построили свои воздушные замки? Хорошо, это как раз то место, где их следует строить. А теперь принимайтесь за работу и заложите под ними фундамент»*. Раз уж вы освободились от своего ограниченного мышления, теперь, подобно воздушному шару, оторвавшемуся от своих мертвых якорей и взмывающему высоко в небо, вы можете начать превращать свои мечты и фантазии в конкретные практические цели с помощью определенного плана действий.

Ваша способность ставить цели и строить планы для их достижения является основным залогом успеха. Благодаря этому навыку на вашем пути к мечте не будет преград. Записывание целей – следующий этап этого процесса.

### ***Как достичь любой цели***

Существует семиэтапный метод постановки и достижения цели, который вы можете использовать всегда, в любой ситуации, чтобы

добиться всего, чего только можно пожелать. Из этих семи этапов выстраивается мощная, подтвержденная практикой формула, которой можно руководствоваться, чтобы немедленно изменить свою жизнь.

### ***Этап 1-й: точно решите, чего вы хотите***

Реальная цель всегда точна, конкретна, измерима и ограничена временными рамками. Нереальная цель – желание или надежда – всегда неопределенна и неясна. Это фантазия, витающая в облаках. Люди с четкими, конкретными целями, которые точно знают, чего хотят, существенно отличаются от людей, которые проживают свою жизнь, пассивно надеясь на лучшее. Ваша способность *точно* решать, чего вы хотите в каждой сфере, является одним из самых важных условий жизни взрослого человека.

На семинарах ко мне часто подходят люди и спрашивают, какими должны быть их цели. Я отвечаю, что это могут знать только они сами. Просто удивительно, сколь многие из них говорят мне, как это трудно – выбрать цель, и я соглашаюсь с ними. Это трудно, но также и необходимо. Имея четкие цели, вы способны добиться почти всего. А без них вы не сможете, в сущности, ничего.

Одна из основных причин, по которым люди терпят в жизни фиаско, состоит в том, что они растрачивают впустую очень много времени, занимаясь чем-то крайне незначительным или вообще бессмысленным. Они убивают на это столько времени, потому что не могут определить, чего же они действительно хотят. А как только у вас появится четкая цель, ваша способность управлять своим временем резко возрастет.

### ***Используйте свое время с толком***

Чтобы определить, стоит ли тратить на то или иное занятие свое время, просто спросите себя: *«Приблизит ли это меня к достижению одной из моих целей?»* Если та или иная деятельность помогает вам достичь какой-то из поставленных целей, то это полезное использование времени. Если же нет, то это пустая его трата.

Когда у вас войдет в привычку делать только то, что продвигает вас вперед, к цели, ваша жизнь наполнится успехом. Улучшатся ваши результаты. Скоро вы обнаружите, что ежедневно, каждый час занимаетесь теми делами, которые помогают вам так или иначе

двигаться к цели. У вас не будет оставаться времени на те виды деятельности, которые не приносят никакой пользы для осуществления вашей мечты.

Когда вы ставите перед собой четкие цели и точно знаете, чего хотите, ваше нетерпение поскорее покончить с теми делами, которые не способствуют вашему продвижению вперед, будет постоянно нарастать. Вы будете меньше смотреть телевизор, меньше слушать радио, быстро просматривать газеты – если вообще будете брать их в руки. Вы начнете более избирательно относиться к своим друзьям и общению. Вы будете проводить время только с теми людьми, которые доставляют вам радость, у которых вы можете чему-то поучиться и из отношений с которыми можете извлечь какую-то пользу. Но, как говорится в одной старой пословице, *«если не знаешь, куда идешь, то туда приведет тебя любая дорога»*.

### ***Этап 2-й: запишите свои цели***

Составьте список своих целей. Когда вы берете бумагу и ручку и записываете цели, между разумом и рукой происходит что-то совершенно потрясающее – вы одновременно приводите в действие законы ожидания, притяжения и соответствия. Это укрепляет ваше убеждение и углубляет уверенность, что эти цели вам по плечу. Сам факт занесения их на бумагу вызывает чувство, что вы берете все под контроль, и это придает вам силы. Записанные цели укрепляют ваше намерение и решительность – сделать все возможное, чтобы их достичь.

Скорость, с которой вы начнете реализовывать задачи, после того как их записали, не является чудом. Сам факт записи целей увеличивает вероятность их достижения в 10 раз – на 1000 %!

Тысячи моих выпускников писали мне или приезжали, чтобы лично рассказать об удивительных вещах, начавших происходить в их жизни сразу же после того, как они стали фиксировать свои цели на бумаге.

### ***Этап 3-й: будьте готовы заплатить за свою мечту***

Определите, какую цену вы готовы заплатить за достижение своей цели. Составьте список всего того, что вы собираетесь делать для реализации своей мечты.



Может, вы намерены начинать свой трудовой день немножко раньше, работать усерднее и ложиться чуть позже обычного? Запишите это. Может, намерены поднять уровень своих знаний и навыков и для этого пройти какие-нибудь дополнительные курсы? Внесите в список и это. Может быть, вы собираетесь поменять место работы, сферу деятельности или должность для того, чтобы достичь всех своих целей? Запишите.

Закон причины и следствия – непоколебимый закон Вселенной. За все, чего вы хотите, вы должны заплатить какую-то цену; и расплачиваться нужно *полностью* и *заранее*. Закон сеяния зерен и сбора урожая вовсе не то же самое, что закон сбора урожая и сеяния зерен. Прежде чем *собирать*, вы должны что-то *вложить*. Должны *отдать*, прежде чем *получить*. Сначала вы обязаны заплатить и только потом наслаждаться вознаграждением.

Ваша готовность сделать все, что в ваших силах, заплатить нужную цену, пройти необходимое расстояние и пожертвовать тем, чем потребуется, – вот мерило того, насколько сильно вы хотите достичь своей цели.

Многие люди подрывают собственный успех тем, что, приняв решение достичь какой-то конкретной цели и будучи готовы дорого заплатить за это, в то же время не согласны платить *полную цену*, которой требует их цель. Это все равно что пытаться выиграть в карты, не желая сделать полной ставки. В результате вы теряете все. Точно так же люди, не желающие взять на себя полные обязательства, не смогут достичь цели.

#### ***Этап 4-й: составьте детальный план***

Составьте план и запишите его. Помните, что способность анализировать записанные цели и разрабатывать планы для их достижения – это основное условие успеха. Любой план начинается с составления списка всего того, что, по вашему мнению, вам необходимо сделать для реализации намеченного. Разработав такой список, вы можете добавлять туда новые пункты по мере их возникновения. Затем просмотрите свои записи и распределите пункты по их важности и последовательности выполнения. Что является *самым главным* в этом списке и что вам необходимо будет сделать для достижения цели? Что вам придется сделать *раньше*, а что

позже? Какие пункты в этом списке осуществимы только после выполнения других пунктов?

План действия расчищает путь, по которому вы будете идти. Он придает вам уверенности и усиливает желание достичь цели. Постепенно вы начнете убеждаться, что ваша цель действительно реальна и вполне достижима. Вы сумеете увидеть те возможности, о которых, скорее всего, даже не подозревали, пока у вас не было письменного плана.

### ***Этап 5-й: предпримите действие в соответствии с планом***

Предпримите какое-нибудь действие в направлении своей цели. Как только вы поставили цель, записали ее, определили цену, которую готовы заплатить, и разработали план, вы должны немедленно предпринять какое-нибудь действие. Обязательно *что-нибудь* сделайте. Даже если это всего лишь один телефонный звонок или сбор небольшой части необходимой вам информации. В Библии сказано: «Вера без дел мертва».

Есть некая могучая сила в готовности предпринять конкретное действие, в вере, в первом шаге к вашей цели, причем без какой-либо гарантии успеха. Кажется, что само ваше действие приводит в движение всевозможные силы и энергию Вселенной. Вы активизируете закон притяжения, который тут же начинает вам помогать. Предпринимая какое-нибудь действие, вы показываете себе и другим, что действительно серьезно настроены добиться своей цели.

До тех пор пока вы не предприняли конкретного, обдуманного действия, вы просто выполняете приятное упражнение, как бы грезите наяву. Это все равно что вставить ключ в зажигание, но не повернуть его.

### ***Этап 6-й: делайте что-нибудь каждый день***

Каждый день выполняйте хотя бы одну задачу из составленного списка, что будет постепенно продвигать вас к основной цели. Это жизненно важный принцип успеха, генерирующий энергию и энтузиазм. Чтобы поддерживать мужество, уверенность в себе и стимул, вы должны каждый день без исключения делать что-нибудь такое, что будет вызывать у вас ощущение продвижения вперед и

определенного прогресса. Ваша задача – настроить себя так, чтобы вы по-настоящему почувствовали себя несгибаемым, а единственный способ добиться желаемого – это не останавливаться и ежедневно делать хотя бы шаг в направлении задуманного.

### ***Этап 7-й: никогда не отступайте***

Прежде всего примите решение, что никогда не свернете с дороги к своей цели. Неважно, сколько неудач или препятствий встретится на вашем пути, примите решение, что будете твердо держаться взятых на себя обязательств и упорно следовать намеченным курсом, пока наконец не добьетесь успеха.

Заранее настроясь проявить настойчивость, невзирая ни на какие препятствия, вы как бы ставите перед собой психологический барьер. Когда трудности будут *возрастать*, вы будете внутренне подготовлены преодолеть их, но не отступать. Ваша готовность и способность упорно двигаться вперед – это в конечном счете гарантия успеха.

### ***Секреты людей, которые сами сделали себя миллионерами***

Если ваша цель – деньги, помните, что большинство богатых людей нашего времени начинали, не имея за душой ни копейки или даже глубоко погрязнув в долгах. Почти каждый из тех, кто сегодня поднялся на вершины благосостояния, когда-то был на самом дне. Почти каждый из тех, кто сегодня шагает в первых рядах, когда-то плелся в самом хвосте. Почти каждый из сегодняшних богачей когда-то был бедняком.

Большинство из 5 миллионов миллионеров в Соединенных Штатах своими руками создали свое богатство. То есть начали с нуля и упорным трудом проложили путь вверх. В современном мире есть еще более 300 «самодельных» *миллиардеров* и мультимиллиардеров. Многие из этих людей начинали свою жизнь с очень малого или вообще с нуля, но, изменив образ мышления, они высвободили свой внутренний потенциал, чтобы достичь невероятных финансовых успехов. И почти все то, что смогли сделать они, доступно и вам – без всяких оговорок. Так какие же цели у *вас*?

### ***Сила обязательств***

Я очень люблю одно высказывание альпиниста Чарльза Муррея:

*«Пока человек не возьмет на себя обязательство, он колеблется и готов отступить, и это всегда кончается неудачей. Что касается инициативы и творчества, то здесь есть одна элементарная истина, о которой не стоит забывать, иначе можно загубить бесчисленные идеи и восхитительные планы: в тот момент, когда человек решительно связывает себя обязательством, провидение делает шаг ему навстречу. На помощь такому человеку устремляется все, чего в противном случае никогда бы не случилось. Весь поток событий выстраивается в соответствии с принятым решением, все непредвиденные обстоятельства, встречи и материальная помощь – все складывается в пользу этого человека, о чем никто другой не мог бы и мечтать».*

Муррей заканчивает свою сентенцию словами Гёте:

Будь честен пред собой,  
Всегда иди вперед,  
И за какое бы ни взялся дело,  
Помехи устраняй настойчиво и смело.  
Коль замысел созрел, скорей начни его,  
В решительности гений, сила, божество.

1. Какую великую цель вы поставили бы перед собой, если бы вам была дана абсолютная гарантия успеха?

2. Составьте список того, о чем мечтаете; запишите все, что вы хотели бы иметь в жизни, если бы у вас не было никаких ограничений.

3. Представьте идеальный для себя образ жизни; если бы вы были финансово независимы и могли бы жить как и где захочется, то что бы вы изменили?

4. Составьте список из 10 целей, которых вам хотелось бы достичь в следующем году. Из этого списка выберите одну цель, которая наиболее позитивно изменила бы вашу жизнь, если бы вы могли достичь ее уже сейчас.

5. Запишите свою самую важную цель на отдельном листе бумаги. Это должна быть достижимая цель: определите крайний срок ее осуществления.

6. Составьте письменный план достижения этой цели. Составьте список всего того, что, по вашему мнению, понадобилось бы для ее осуществления.

7. Предпримите первое действие в соответствии с планом. С этого момента заставьте себя ежедневно делать что-нибудь такое, что приблизило бы вас к цели. Не пропускайте ни одного дня, пока не достигнете желаемого.

## Глава 4

# Примите решение стать богатым

*Мысль – это первоисточник всех богатств, успехов, всех материальных ценностей, всех великих открытий, изобретений и достижений.*

*Клод И. Бристол*

Мы пришли из мира, основанного на материальных ограничениях, в мир, подчиненный *мыслительным* концепциям. Мы шагнули из века *вещей* в «век психики», эпоху *разума*. Теперь Богатства и благоприятные возможности заключаются в большей степени в том, кем вы *являетесь* и как *мыслите*, чем в тех финансовых активах, которые вы приобрели в жизни. Ваше будущее в большей степени зависит от ваших интеллектуальных способностей и ответственного отношения к делу и жизни, чем от выполняемой вами сейчас работы или стечения обстоятельств.

Так как здоровье, богатство и счастье – понятия в основном ментальные, вы способны достичь всего этого почти без ограничений. В этой и в последующих главах вам предлагаются многие простые, практические, проверенные методы, технические приемы и стратегии, которые преуспевающие мужчины и женщины используют в каждой сфере своей жизни, чтобы достичь гораздо больше того, о чем они сами или окружающие их люди могли бы мечтать. Вы узнаете, как разрушить привычное ограниченное мышление и как настолько расширить диапазон своих желаний и честолюбивых стремлений, чтобы реализовать любую цель, которую вы прежде не решались даже поставить перед собой.

***Три основные силы***

В нашем сегодняшнем мире господствуют три основные силы, которые преобразуют все окружающее пространство и создают неограниченные благоприятные возможности для творчества. Эти три силы обеспечивают невероятный рост в области *информации, технологии и конкуренции*.

### **Взрыв в информационном и научном мире**

*Информационная революция* в сочетании с быстрой обработкой данных посредством компьютера, интернетом и беспроводной связью дает возможность каждые два-три года в 2 раза увеличивать и расширять знания в каждой области жизни. 90 % всех мыслителей, изобретателей, инженеров, ученых, писателей, предпринимателей и людей творческих профессий за всю историю человечества живут и работают сегодня. Результаты их усилий почти мгновенно становятся доступны каждому благодаря быстрому и широкому распространению информации.

### **Совершенствование технологий**

Взрыв в *технологии* и быстродействующие компьютеры просто потрясают воображение. Сегодня вы можете послать сообщение по электронной почте в любой конец земного шара одновременно десяткам, сотням и даже тысячам абонентов за считанные секунды и за смешную цену. Интернет обеспечивает доступ к десяткам миллионов других пользователей, а также к накопленным данным по разным отраслям науки в более чем 50 000 библиотек и научно-исследовательских институтов. Мгновенная передача информации позволяет перекачивать триллионы долларов в день на финансовых рынках, иногда за считанные секунды, что препятствует государственным органам разных стран контролировать свою валюту, и тем более – всю экономику.

В XXI веке вы будете пользоваться крошечным компьютером, величиной с ладонь, который сможет обрабатывать миллиард команд в секунду. Он будет иметь батарейку с длительным сроком пользования и встроенный сотовый телефон, соединенный со спутниковыми антеннами, что даст вам возможность мгновенно связаться с любым человеком почти в любой точке земного шара. У вас будет свой персональный телефонный номер, что позволит любому человеку из

любой части земного шара дозвониться вам, где бы вы ни находились, даже если тот, кто вас разыскивает, не будет знать, в какой вы сейчас стране. И эту телефонную технологию вы сможете носить на запястье руки, как большие цифровые часы, которые носите сегодня.

### **Рост конкуренции**

Третьим основным фактором, приводящим в движение нашу жизнь, является *конкуренция*. Каждая организация, занимающаяся тем или иным бизнесом, стремится стимулировать продажи и получать прибыль в местном, национальном и, если это возможно, международном масштабе. Для того чтобы выжить и процветать, каждый человек и любой бизнес должны постоянно искать более быстрые, современные, дешевые и более простые способы распространения своей продукции среди потребителей.

Прогресс в науке и технологии создает благоприятные возможности, которые проворные конкуренты стараются перехватить, чтобы произвести новую продукцию и услуги и обогнать остальных и друг друга на рынке. Все три силы – информация, технология и конкуренция – многократно взаимно приумножаются, способствуя самой невероятной скорости изменений за всю историю человечества. А если не случится ничего непредвиденного, эта скорость в последующие годы еще возрастет.

### ***Любое изменение создает благоприятные возможности***

80 % всей продукции и услуг, которыми вы будете пользоваться через 5 лет, будут поступать из новых или полностью модернизированных отраслей. Вероятно, 80 % выполняемых сейчас видов работ через 5 лет уступят место новым или будут полностью изменены благодаря натиску информации, технологии и конкуренции. Для вас это приятная новость, ведь каждое отдельное изменение открывает перед вами массу благоприятных возможностей и шансов для достижения целей, а также для большего и скорейшего чем когда-либо прежде прогресса.

Силы прогресса оказывают влияние на все, что вы делаете. Скорость модернизации возрастает каждую неделю, каждый месяц. Темп и диапазон изменений – это то, чем вы не можете управлять и что вам придется принять как должное. Единственное, что вы можете



сделать, это решить, кем вы собираетесь быть: «хозяином изменений» или их жертвой. Намерены ли вы стать *создателем* обстоятельств или их *созданием*? Вы собираетесь нестись на гребне волны и оставаться в авангарде или позволите волне накрыть вас с головой и будете бессильно барахтаться? Так или иначе, прогресс все равно не обойдет вас стороной, чем бы вы ни занимались.

### ***Учитесь у знатоков***

Если вы хотите научиться готовить пищу, вы изучаете кулинарное дело. Если мечтаете стать адвокатом – штудируете законы. Если надеетесь стать инженером или архитектором – изучаете инженерное дело или архитектуру. А если хотите преуспеть в финансовом отношении, вы изучаете жизнь других людей, которые уже разбогатели: выясняете, как они действовали, и делаете то же самое, пробуя снова и снова, пока не добьетесь таких же результатов.

Делать деньги – это *навык*, такой же как езда на велосипеде или работа на компьютере. Следовательно, этому может обучиться любой человек, желающий разбогатеть. Если вы когда-то приютили в своем разуме пагубную мысль, что не можете заработать или накопить столько денег, сколько хочется, то сейчас самое время избавиться от этой иллюзии. Это ложное убеждение. Пора принять решение стать финансово независимым человеком.

### ***Великий закон***

Великий греческий философ Аристотель приблизительно в 350 г. до н. э. первым четко сформулировал основной принцип западной философии. Это принцип причинной связи Аристотеля. Сегодня мы чаще называем его законом причины и следствия. Он гласит, что на каждое усилие, которое вы прилагаете в своей жизни, есть конкретные основания; все, что происходит, имеет *причину*. Успех – не случайное явление, как и неудача. То, что с вами происходит, определяется не везением или случайным стечением обстоятельств – это результат непреложного закона.

Мой путь от безработицы и нищеты к успеху и финансовой независимости начался, когда я стал изучать жизнь самых преуспевающих людей нашего общества. Моя идея была проста: выяснить, что они делали, чтобы достичь столь многого, а потом –

попробовать самому повторить то же самое. Почему бы заново не изобрести колесо? То, что я открыл, изменило мою жизнь. Изменит также и вашу.

### ***Миллионы миллионеров***

Когда в 1960-х годах я приступил к своим исследованиям, в Соединенных Штатах было 700 000 миллионеров, в основном «самодельных», начинавших с нуля. К 1980 году, согласно статистике, насчитывалось уже 1 800 000 семей и отдельных лиц, имевших активы более чем на один миллион долларов. Сегодня миллионеров уже более 5 000 000, то есть их число за 22 года возросло на 277 %. И опять-таки большинство из них стали миллионерами благодаря своему собственному уму. Среди них есть мужчины и женщины, начинавшие свое дело с очень небольшого или вообще с нуля, часто – разорившиеся или глубоко увязшие в долгах, но постепенно они смогли накопить достаточно денег, чтобы обрести финансовую независимость.

«Самодельные» миллионеры выходят из разных слоев общества, у них неодинаковый уровень образования и подготовки; у каждого свои трудности, препятствия, помехи и проблемы, которые нужно преодолеть.

Среди них есть молодые люди и старики. Одни – эмигранты, недавние прибывшие в Америку и не знавшие даже английского языка; другие – выходцы из семей, которые уже давно проживают в Америке. Одни получили прекрасное образование в самых лучших высших учебных заведениях; другие – бросили среднюю школу, так и не окончив ее. У одних превосходное здоровье, другие прикованы к инвалидному креслу, плохо слышат, не видят или имеют другие физические ограничения.

Помните: неважно, какие проблемы одолевают и сковывают вас, есть люди, и их тысячи, которые столкнулись с гораздо большими препятствиями – такими, какие вам и не снились, – но они преодолели их и несмотря ни на что добились успеха. А то, что смогли сделать другие, можете и вы.

### ***Исчерпывающее исследование***

Доктор Томас Стэнли из Университета Джорджии посвятил 30 лет изучению «самодельных» миллионеров. Он взял интервью у тысяч

таких людей и на основе своих открытий издал ряд книг, исследовательских работ и отчетов, в том числе два бестселлера – «*Миллионер живет рядом*» и «*Разум миллионера*». Доктор Стэнли пришел к выводу, что каждый человек, из любого общественного слоя, способен, начав с нуля, достичь магической суммы, исчисляемой миллионами долларов, предпринимая определенные шаги в нужной последовательности, снова и снова.

### ***Начните с того, что у вас есть***

Когда я начал изучать «самодельных» миллионеров, я жил в квартире, которую снимал вместе с мебелью. У меня был подержанный автомобиль, который не окупал себя, и я основательно погряз в долгах. Я постоянно пребывал в поисках работы, с которой вскоре уходил, и жил за счет кредитных карточек.

Первое, что я обнаружил, – это то, что «самодельные» миллионеры делали все *не так*, как средние, рядовые люди, а я уже устал быть *средним*. Поэтому я решил отказаться от привычного образа жизни и начать делать то, что делали они. С тех пор как я принял это решение, моя жизнь уже никогда не возвращалась в прежнюю колею.

Нелегко было изменить мое отношение к деньгам и собственным финансовым перспективам, но в конце концов эти усилия начали оправдывать себя. Подобно тому как огромный океанский лайнер меняет свой курс по одному градусу за отрезок времени, стали меняться и мои принципы. В течение пяти лет я расплатился с долгами и заработал неплохие деньги. Еще через пять лет мой доход перевалил за миллион долларов. Оглядываясь назад, я понимаю, что это не было чудом. Все, что я в действительности делал – это обучался тому, что уже предприняли до меня другие преуспевающие люди, а затем повторял то же самое, пока не начал получать такие же результаты.

### ***Избавьтесь от мифов***

О «самодельных» миллионерах ходит множество мифов. Если и вы хотите стать таким миллионером, то должны рассеять эти предрассудки в своем собственном разуме. Вспомните, что сказал однажды юморист Джон Биллинг: «Суть не в том, чтобы человек знал, что его так сильно ранит; суть в том, чтобы он понимал, что это неправда».

Многие люди цепко держатся за свои мысли и убеждения о себе и деньгах, которые не дают им двигаться вперед. Эти идеи, как правило, совершенно не соответствуют действительности, но тем не менее они перекрывают вам шансы на успех. Вы должны побороть их. *Для того чтобы достичь того, чего прежде вы никогда не достигали, вам придется научиться мыслить так, как вы никогда не мыслили прежде.*

Один из мифов таков: чтобы стать богатым, вы должны получить прекрасное образование. Другой миф: вы можете начинать свое дело только при наличии больших денег. Некоторые люди убеждены в том, что финансовый успех зависит от одного удачного хода, например, неожиданного везения на рынке акций.

Ни один из этих мифов не соответствует действительности. К примеру, когда журнал «Forbes» опубликовал материал о 400 богатейших мужчинах и женщинах Соединенных Штатов, выяснилось, что те из них, кто бросил среднюю школу, имели в среднем на 300 миллионов долларов больше, чем богатые люди из того же списка, получившие университетское образование.

### ***Страна благоприятных возможностей***

Среди всех эмигрантов самую преуспевающую группу с точки зрения построения успешного бизнеса составляют русские. Почему это так? Потому что они пришли из такой системы, где было настолько трудно преуспеть, что, прибыв в Америку, которая представлялась им страной благоприятных возможностей, они обнаружили, что добиться успеха гораздо легче, чем они предполагали.

В результате русские начинают один бизнес за другим и достигают успехов, которые средним американцам продолжают казаться невозможными. Поскольку русские абсолютно уверены, что это для них реально, они и воплощают свои мечты в жизнь. Таким образом, их убеждения создают их реальность.

### ***Принцип реальности***

Последний президент «General Electric» Джек Уэлч считался одним из лучших в мире руководителей бизнеса. По его мнению, самым важным качеством лидера является то, что он называет «принципом реальности». Этот принцип гласит: *вы должны принимать этот мир*

*таким, какой он есть, а не каким вы хотели бы его видеть.* Старайтесь быть абсолютно честными с собой и своим окружением. Не занимайтесь самообманом и не надейтесь, что все образуется, независимо от того, будете вы что-нибудь предпринимать или нет.

Когда же дело касается богатства, вы должны быть особенно честны с собой. Если вы действительно хотите преуспеть, то не можете позволить себе играть в какие-то непонятные игры с собственным разумом. Вы не должны желать, надеяться и молиться о том, чтобы выиграть в лотерею или внезапно разбогатеть в результате случайного везения или каких-то необычных внешних обстоятельств.

### ***Вы сами создаете свою удачу***

Часто люди спрашивают меня о роли *удачи* в достижении успеха. Они убеждены, что везение является тут решающим фактором. Они полагают, что все очень просто: одни люди удачливы, а другие – нет. Они считают удачу подарком рока или судьбы, как правило, неожиданным-негаданным. Они упорно твердят, что человек достигает вершины в своей сфере деятельности только благодаря какой-нибудь счастливой случайности, которая им самим, разумеется, не подворачивается.

Я изучал этот вопрос на протяжении многих лет. И вот мой вывод: удача – это слово, которое люди используют, чтобы объяснить такой ход вещей, который складывается гораздо лучше, чем можно было ожидать. Если какой-нибудь человек достигает в молодые годы огромного финансового успеха, люди говорят, что ему «просто повезло».

Некоторые люди называют словом «удача» что-то необычайно хорошее, выходящее за рамки обыкновенного. Но это вовсе не является удачей. Суть в том, что все так называемые удачные стечения обстоятельств в действительности являются результатом *вероятностей*. Такой вещи, как удача, просто не существует.

Закон вероятностей устанавливает возможность любых событий. Эту вероятность часто можно определить с высокой степенью точности. Индустрия страхования, например, основана на вероятностях, выраженных в статистических таблицах.

### ***Стать миллионером***

Всегда есть вероятность, что в результате своей трудовой деятельности вы станете миллионером. Сегодня в Америке одна семья из 20 имеет чистые активы в размере более одного миллиона долларов. А это значит, что для вас вероятность заработать миллион равна 1: 20, или 5 %.

Однако это означает также, что вероятность *не* приобрести один миллион долларов – будь у вас такая цель – составляет 95 %. С этой точки зрения шансы весьма невелики. Но ваша работа должна помочь вам увеличить их. Вы должны стремиться во много раз повысить вероятность достижения финансовой независимости путем выполнения все большего числа задач, которые могут помочь вам добиться своей цели. Этот принцип применим ко всему, что вы хотите осуществить.

Чем больше вы предпринимаете таких действий, которые, на ваш взгляд, помогут вам достичь цели, тем вероятнее, что вы будете делать то, что нужно, в нужный момент. Если вы ставите четкие цели, записываете их, составляете детальные планы и постепенно совершенствуете свои навыки, чтобы увеличить свой доход, то соответственно повышается вероятность того, что вы станете обеспеченным человеком.

Если вы изучаете вопросы финансов и инвестиций, ежемесячно откладываете от 10 до 20 % своего дохода, ведете строгий контроль за своими расходами и задумываетесь о своих долгосрочных экономических перспективах, то в конце концов станете миллионером. Это не имеет ничего общего с удачей – все дело в законе вероятности.

### ***Вероятности повсюду***

Представьте, что вы неопытный метатель дротиков, слегка опьяневший, стоите в темной комнате на небольшом расстоянии от мишени. Даже при таких условиях, если вы сделаете достаточное количество бросков в направлении мишени, вы в конце концов попадете в нее. А если бы вы и дальше продолжали упрямо метать дротики, то ваши броски стали бы более точными. В конечном итоге, согласно закону вероятностей, вы попали бы в яблочко.

С помощью этой метафоры можно объяснить, почему люди, начинающие действовать с огромным желанием и решительностью, в конце концов добиваются успеха. Просто они не прекращают попытки

и, согласно закону вероятности, в конечном счете побеждают. Удача здесь ни при чем. Они сами создают удачу своими действиями и результатами.

А теперь представьте другую ситуацию. Вообразите, что вы опытный метатель дротиков и каждый день тренируетесь, совершенствуя свои навыки. К тому же, вы хорошо отдохнули, настроились и полностью подготовились к этому занятию. В помещении яркий свет, и вы стоите на положенном расстоянии от мишени. В этих условиях все находится под вашим контролем, и на попадание в яблочко вам понадобилось бы значительно меньше времени. И, конечно же, всякий раз, когда вы попадали бы в цель, каждый присутствующий говорил бы, как «вам повезло». Но в действительности вы сами создали свое везение.

Всю жизнь вы должны постоянно думать о том, что вы можете сделать в каждой области, чтобы повысить вероятность своего успеха в достижении целей. Не следует ничего оставлять на волю случая. Вы должны отказаться от привычки ждать удачи, уповать или полагаться на нее. Нужно взять всю ситуацию под контроль. Вы всецело в ответе за нее.

### ***Вы ответственные***

Вы достигнете финансового успеха только когда признаете, что все, чем вы становитесь, зависит от вас. Вы сами отвечаете за это. Никто не собирается ничего делать за вас. Все время повторяйте: *«Все, что должно произойти, зависит от меня!»*

К счастью, в Америке гораздо больше благоприятных возможностей для достижения богатства и личного успеха, чем было когда-либо прежде за всю историю существования человечества. Соединенные Штаты – единственная страна в мире, которую за рубежом принято называть «землей мечты». В 2003 году она была признана *самой предпринимательской страной* в мире. А это значит, что современный бизнес легче начать и построить в Соединенных Штатах, чем где-либо в другом месте на земле.

Информационный бум и технологический прогресс продолжают расширяться и взаимообогащаться, конкуренция усиливается, и это ежедневно открывает все больше возможностей для творческого меньшинства, готового воспользоваться этими преимуществами. Ваша

задача – найти такие благоприятные возможности, а если вы их не найдете, *создайте их для себя сами.*

### ***Общий знаменатель***

При исследовании биографий «самодельных» миллионеров было обнаружено, что большинство из них начинают свое дело, располагая малым капиталом или вообще с нуля. Многие сначала долго и скрупулезно откладывают деньги, пока не соберется достаточная сумма, чтобы начать небольшой бизнес или открыть свое предприятие. Некоторые из самых крупных компаний в Америке зарождались на кухонном столе или в гараже, как, например, «Hewlett-Packard» или «Apple Computer». Многие недавние миллионеры начинали в области многоуровневого маркетинга. Работая на дому, они платили 50 долларов за сумку с набором образцов и приступали к делу. Что-то им удавалось продать, получить доход, реинвестировать его – так они становились все богаче и в конце концов достигали финансовой независимости.

Интервьюируя «самодельных» миллионеров, доктор Томас Стэнли открыл общий знаменатель их успеха. Самой важной чертой характера, которой эти люди объясняли свой успех, была привычка *упорно, настойчиво трудиться.*

Эти миллионеры работают гораздо больше, чем средний человек. Они раньше встают, усерднее трудятся и позже ложатся спать. Согласно многим исследованиям и проведенным интервью, эти люди работают в среднем по 59 часов в неделю. А иногда и значительно больше, особенно на начальном этапе.

### ***Потеря времени на работе***

Обычно наемный служащий трудится 40 часов в неделю, но лишь 32 часа из этого времени составляет официальное рабочее время. 50 % времени, отведенного на работу, тратится впустую на фривольную болтовню с сотрудниками, неделовые телефонные звонки и на личные дела. Большинство служащих начинают работу несколько позже, делают продолжительные перерывы, чтобы выпить чашечку кофе, много времени проводят за ланчем и уходят с работы немножко раньше. Даже менеджеры в личной беседе признавались, что тратят



почти половину рабочего времени на дела, не имеющие никакого отношения к их работе.

И только 5 % служащих полностью отрабатывают свой рабочий день, от звонка до звонка. Эти люди относятся к разряду тех, кто быстро делает карьеру. Они продвигаются вперед и вверх, получают более высокие зарплаты и быстрее растут по службе. Они – это двигатель в любом бизнесе, и все сотрудники знают об этом.

### ***Низко оцениваемые виды деятельности***

Самым грустным выводом исследований наемного труда является не то, что служащие тратят много рабочего времени впустую, а то, что остальные 50 % времени, когда эти люди действительно *работают* на компанию, выполняя определенные задания и обязательства, они зачастую прикладывают минимум усилий, и качество их труда очень низкое. В результате они приносят своей компании очень небольшую пользу. А низкая продуктивность – это невысокие зарплаты и весьма незначительное число благоприятных возможностей.

Каждый год сотни тысяч людей увольняют из крупных и небольших корпораций; часто это рядовые служащие и менеджеры среднего звена. Почему же это происходит? Ответ простой: руководство компании наконец начинает понимать, что платит большие деньги людям, результаты труда которых слишком малы. Ни одна компания не сможет долго продержаться при таких условиях, а ведь ее цель – выжить во что бы то ни стало. Поэтому лишние и бесполезные штаты сокращают.

### ***Вы сможете сделать это***

Если вы серьезно настроены обрести финансовую независимость или, что еще лучше, стать благодаря собственному труду *миллионером*, то вам следует учесть два фактора. Во-первых, это абсолютно реально. Ежегодно сотни тысяч мужчин и женщин становятся финансово независимыми, хотя начинали без гроша за душой. А то, что смогли сделать другие, безусловно, по силам и вам. Сам факт, что кто-то другой достиг конкретной финансовой цели, является доказательством того, что это возможно и для вас. Единственный вопрос в том, насколько сильно вы этого хотите?

Во-вторых, принцип реальности гласит: если вы хотите добиться успеха в той или иной области, вы должны выяснить, что делали другие люди, чтобы преуспеть на данном поприще, а затем снова и снова повторить то же самое до тех пор, пока не добьетесь таких же результатов. Если вы не станете обманывать себя и выискивать отговорки, то в конечном счете, несомненно, достигнете своих целей, и даже более того.

### ***Формула «40 плюс»***

Сегодня же начните применять в своей работе и карьере формулу «40 плюс». Эта формула основана на том, что в Соединенных Штатах вы работаете 40 часов в неделю ради *выживания*. Если вы будете трудиться только 40 часов – то есть отрабатывать требуемое от вас время, – то вы, попросту говоря, всего лишь будете стараться выжить. В финансовом отношении вы будете толочь воду в ступе. Да, вы заработаете достаточно денег, чтобы оплачивать счета и, возможно, немножко больше, но вы никогда не продвинетесь в должности и не добьетесь успеха.

Согласно формуле «40 плюс» каждый час, который вы вкладываете сверх этих 40 часов в свою работу или в личное совершенствование, является инвестицией в ваш будущий успех. Вы можете сказать, где окажетесь через 5 лет, если считать с этого момента, только исходя из количества часов, которые вы вкладываете в каждую неделю работы. Каждый час сверх положенных 40, который вы инвестируете в получение больших результатов для вашего работодателя и потребителей, добавляет проценты в ваш долгосрочный успех.

### ***Расшевелите себя***

Если вы будете работать 45–50 часов в неделю, то у вас появится существенное преимущество перед вашими коллегами. А если будете трудиться 55–60 часов в неделю, тогда вам гарантирован долгосрочный успех. Вы придерживаетесь традиционной точки зрения, а «самодельные» миллионеры устанавливают себе другой график, и многие из них работают по 70–80 часов в неделю, чтобы заручиться гарантией стабильности. В устойчивом, продолжительном успехе нет сбоев.

Я более 25 лет изучаю секреты успеха преуспевающих мужчин и женщин Америки. И не нашел среди них ни одного, кто работал бы всего 40 часов в неделю или 5 рабочих дней. Идея пятидневной рабочей недели, выдвинутая профсоюзами как мера по улучшению жизни трудящихся, в гораздо большей степени явилась причиной финансовых неурядиц и беспомощности, чем любая другая эфемерная выдумка.

Суть в том, что — особенно в начале своей карьеры — все по-настоящему преуспевающие люди трудились намного больше и усерднее, чем любой средний человек. Они работали по 10–12 часов в сутки шесть дней в неделю. В таком режиме они жили многие месяцы и годы, прежде чем достигли того уровня, когда могли уже замедлить свой темп. «Самодельному» миллионеру в среднем требуется 22 года, чтобы подняться из нищеты до такого уровня обеспеченности, когда его доход в чистом виде превышает миллион долларов. Это не легкая и не быстрая победа. Но это абсолютно реально, если вы достаточно сильно этого хотите.

### ***Трудитесь все свое рабочее время***

Ключевой составляющей профессионального успеха является *умение мобилизовать свой разум*, сосредоточиваться на результатах и избегать общественных нагрузок, на которые попусту растрачивается время и которыми обычно занимаются плохие работники. Иначе говоря, вы должны трудиться все то время, когда находитесь на работе.

Многим людям следовало бы хорошенько усвоить эту мысль. Часто служащие по найму считают работу своего рода продолжением учебы. Они выросли, поступали в высшие учебные заведения и относились к колледжу или университету как к месту, где они общались и весело проводили время с ровесниками. Разумеется, они проходили положенное обучение, но самым важным было то время, которое они проводили с друзьями в перерывах между занятиями. Так учебное заведение превращалось в своего рода игру.

Поэтому, впервые устроившись на работу, многие считают, что это тоже место, куда они приходят, чтобы пообщаться с приятелями, коллегами. Вот почему половина рабочего дня у них уходит на приятные беседы с сослуживцами, на пустую болтовню по телефону с подружками (друзьями) или с домашними. Место работы

воспринимается как огромная песочница, в которой они продолжают играть, как в детстве. Конечно, какую-то часть работы эти люди выполняют, особенно когда за ними наблюдает босс; получают свой чек на зарплату, а затем отправляются домой.

Но этот путь не для вас. Если вы приняли твердое решение добиться огромного успеха и получать самый высокий оклад, то *обязаны трудиться весь свой рабочий день*. Придя на службу, вы должны не поднимать головы от своего рабочего стола и всецело отдаваться делу.

### ***Общение с коллегами***

Многие люди верят в выдумку о том, что должны посвящать много времени дружеским отношениям со своими коллегами по работе. Они говорят: «Работа должна доставлять удовольствие». И это в определенном смысле верно.

Конечно, для вас важно быть позитивно и дружелюбно настроенным человеком, с которым приятно работать. Но вы можете добиться этого, общаясь с коллегами каждый день в течение нескольких минут. Вам не нужно тратить на это уйму времени, часами обсуждая спортивные новости, телевизионные шоу и домашние дела. Ваша задача – трудиться все рабочее время.

Когда вы на работе, вы должны работать. Вы не должны в это время забирать вещи из химчистки или отвозить грязное белье в прачечную; общаться с друзьями или болтать по телефону со своими домашними. Вы не должны делать длительных перерывов, чтобы выпить чашку кофе, и на несколько часов растягивать обед. Вы должны все время работать. Возьмите на себя обязательство сделать за свой рабочий день как можно больше.

### ***Вернитесь к работе***

Ваша цель – заслужить в своей компании репутацию самого трудолюбивого человека. Если кто-то хочет пообщаться с вами, объясните ему (или ей), что с удовольствием поболтаете после работы, но сейчас вам нужно заниматься делом. Все время повторяйте про себя: «Я должен вернуться к работе, вернуться к работе, вернуться к работе».

Огромного финансового успеха – в своем собственном бизнесе или работая на другие организации – добиваются люди, которые очень рано завоевали себе хорошую репутацию упорным настойчивым трудом. В бизнесе есть пословица: *«Каждый знает все»*. Там нет секретов. Каждому известно, кто в данной организации работает с наибольшей отдачей, а кто – нет.

Нет такого качества, которое могло бы привлечь к вам внимание руководителей *быстрее*, чем ваша репутация как одного из самых трудолюбивых работников в компании.

### ***Вставайте раньше, ложитесь позже***

Наполеон Хилл, автор книги *«Думай и богатей»*, как-то рассказал историю о молодом человеке, который начал свою карьеру в одной крупной организации с самой низшей должности и в конце концов поднялся до руководящего состава, обогнав всех тех, кто начинал вместе с ним с того же уровня. Его стратегия была простой. Он заметил, что его босс приходит на работу немного раньше, чем все остальные служащие; остается до тех пор, пока не закончит дела, которые наметил на этот день, и уходит немного позже других. И этот молодой человек решил приходить на 15 минут раньше своего босса и уходить на 15 минут позже него.

На следующий же день он привел свое решение в действие.

Еще один отличительный признак профессионалов высокого уровня: они никогда не откладывают в сторону хорошую идею, а немедленно реализуют ее. И молодой человек начал приходить на работу на 15 минут раньше своего босса и тут же принимался за дело, над которым корпел в течение всего дня. Когда его шеф уходил, он все еще сидел за своим рабочим столом, заканчивая то, что начал утром.

### ***Будьте терпеливы и настойчивы***

В течение нескольких недель босс не сказал этому молодому человеку ни слова. Наконец однажды вечером после работы босс подошел к его столу и спросил, почему он сидит здесь, когда его коллеги уже ушли домой. Молодой человек ответил, что твердо решил добиться успеха в этой компании и знает, что не сможет преуспеть, если не будет трудиться усерднее и больше всех остальных.

Босс улыбнулся, одобрительно кивнул головой и ушел. Вскоре после этого он поручил молодому человеку задание, которое не входило в число его прямых служебных обязанностей. Юноша выполнил его быстро и качественно, отнес боссу и возвратился за свой рабочий стол. Потом ему было дано следующее поручение, с которым он справился так же добросовестно. В течение года этому молодому человеку поручали еще несколько дополнительных заданий, и за каждое из них он охотно брался и тут же выполнял.

На следующий год он получил повышение в должности. Он изучал все, что касалось его работы, повышал качественный уровень своих навыков и продолжал усердно трудиться. Через пару лет этот молодой человек обогнал своих сверстников. Он заслужил уважение менеджеров других отделений, они ценили его. И скоро он продвинулся настолько, что вошел в руководящий состав – в то время как его коллеги остались рядовыми служащими. Но молодой человек продолжал свою карьеру. И в конце концов стал вице-президентом этой компании.

Это простая стратегия, эффективная для каждого, кто готов делать больше, чем от него ожидают. Она срабатывает почти в каждом случае, на любом месте, снова и снова, год за годом.

### ***Поищите способы внести дополнительный вклад***

Если ваша цель – богатство, то вы должны знать, как оно создается. Ответ заключается в двух словах: «добавьте ценности». Все богатства появляются, когда вы так или иначе вносите свой вклад. Вы преуспеете, если будете обслуживать и удовлетворять потребности людей на более высоком уровне, чем это мог бы сделать кто-нибудь другой. Богатство – это результат того, что вы приносите окружающим пользу таким образом, каким этого не может сделать никто другой.

На своей работе вы должны каждый день, каждую неделю искать способы для внесения дополнительного вклада в деятельность своей компании и чтобы стать более ценным сотрудником, чем вы были прежде. В течение всей карьеры ваше основное внимание должно быть направлено на постоянный поиск возможностей принести дополнительную пользу вашему боссу, коллегам по работе, вашим потребителям, поставщикам и всем и каждому, на кого вы можете

рассчитывать на пути к успеху. Вашим девизом должны стать слова: *Добавить ценности, добавить ценности, добавить ценности!*

### ***Новая парадигма труда***

За последние несколько лет произошла величайшая революция в представлениях людей о труде – они осознали, что должны каждый день, год за годом оправдывать занимаемую ими должность.

Раньше человек должен был усердно трудиться в течение нескольких лет, чтобы достичь определенного положения в своей области. После чего он мог оставаться на этом уровне многие годы, а иногда и до самого ухода на пенсию. У него, как правило, была такая позиция: «Ну что ж, я исполнил свой долг. Я заслужил эту должность. Прodelал огромную работу. Теперь у меня есть право не напрягаться».

Но сегодня такая позиция не считается приемлемой и разумной. Сегодня каждый хочет знать: *«А чего ты достиг за последнее время?»* В современном, быстро изменяющемся мире бизнеса, где господствует самая жесткая конкуренция, ваш босс хочет знать, какой дополнительный вклад в общее дело компании вы внесли за последнее время. Вам уже заплатили за то, что вы сделали в прошлом году, в прошлом месяце и на прошлой неделе. А теперь вы должны заработать и оправдать свой следующий чек на зарплату. Гонка продолжается, и вы принимаете в ней участие – неважно, знаете вы об этом или нет.

### ***Два источника ценности***

Сегодня в сфере труда есть два основных источника ценности. Первый – это *время*, а второй – *знания*. Время – это валюта современного бизнеса. Каждый должен приложить все усилия, чтобы сократить время, которое расходуется на получение определенных результатов. Потребители с удовольствием заплатят любому, кто поможет им сэкономить время, необходимое для получения продукции и услуг желаемого качества. Люди будут платить больше тому, кто сможет удовлетворить их потребности быстрее, чем кто-либо другой. Вот почему большинство основных усовершенствований в современном менеджменте направлено на сокращение времени, которое требуется для выполнения любой конкретной работы.

Самым важным измерением времени является *скорость*. А самым ценным качеством, которое вы можете развить в этой сфере, –

оперативность. Это умение быстро и активно реагировать на благоприятную возможность. Развивайте в себе способность к действию. Быстрый темп работы – необходимое условие успеха. Все преуспевающие люди работают не только много и усердно, но и очень быстро.

### ***Сделайте это сейчас***

Отсрочка в делах крадет ваше время, целые дни вашей жизни. Для того чтобы победить в конкурентной борьбе – как в своей организации, так и за ее пределами, – вы должны выработать привычку *быстро выполнять любое задание*. Постарайтесь приобрести репутацию расторопного и заслуживающего доверия человека. Многочисленные исследования показывают, что люди, пользующиеся репутацией исполнительных и надежных работников, высоко ценятся в любой организации. Они очень быстро продвигаются по служебной лестнице.

Особо ценное преимущество оперативности заключается в том, что чем быстрее вы действуете, тем *лучше* результаты. Здесь прямая зависимость – чем динамичнее вы, тем больший приобретаете опыт. Чем интенсивнее вы работаете, тем больше познаете и компетентнее становитесь. Чем быстрее действуете, тем больше у вас энтузиазма и энергии. У людей, которые вообще очень подвижны в любой сфере жизни, со временем развиваются совсем другой темперамент и черты характера, чем у тех, которые не привыкли торопиться или относятся к своей работе с прохладцей.

### ***Не откладывайте работу на потом***

По возможности, делайте свою работу без проволочек, по мере ее поступления. Принимайтесь за нее сразу же. Просто поразительно, сколько времени вы можете потратить впустую, принаравливаясь к какому-нибудь заданию, то начиная его, то откладывая в сторону, а потом снова и снова возвращаясь к нему. Есть общее правило: небольшие задания следует выполнять немедленно, по мере их поступления. Эта привычка действовать быстро даст вам возможность проворачивать за день огромный объем работы. И это укрепит вашу репутацию человека, которому начальство может поручить самое срочное задание.

### ***Успех зависит от хороших привычек***



95 % всего, что вы делаете в течение рабочего дня, основано на привычке. Преуспевающие люди – это те, кто развил в себе привычку к успеху. Такие люди формируют хорошие привычки, которые гарантируют соответствующее поведение. Те же, кто не добивается успеха, позволяют себе потакать своим пагубным привычкам, которые затем приводят к разочарованию и неудачам.

Мой друг Эд Формэн говорит: *«Хорошие привычки трудно выработать, но с ними легко жить. Плохие привычки, наоборот, легко формируются, но с ними трудно жить».*

Привычку можно определить как «обусловленную реакцию на стимул». Это автоматический способ отвечать или реагировать на конкретную ситуацию. Вы вырабатываете привычку путем повторения определенного действия или мысленного импульса реакции. Как только нечто становится привычкой, вам легче будет поступать именно так, а не иначе, уже в силу постоянства. А какие привычки есть у вас?

Преуспевающие люди – это всего лишь те, кто развил в себе привычку к успеху. Они натренировали себя, как спортсмены, выполнять те или иные задачи определенным способом, снова и снова, пока не стали делать это автоматически, не задумываясь. Возможно, вы слышали старую пословицу:

Посейте мысль – вы пожнете действие;  
Посейте действие – вы пожнете привычку;  
Посейте привычку – пожнете характер;  
Посейте характер – пожнете судьбу.

### ***Ключевая успешная привычка***

Одной из предпосылок успеха является привычка *рано вставать*. Преуспевающие люди просыпаются немного раньше, читают и готовятся к предстоящим делам, заранее составляют планы и распорядок дня, записывая все на бумагу и полностью погружаются в работу задолго до того, как обычный человек к ней только приступает. Томас Джефферсон однажды сказал: «Солнце никогда не заставало меня в постели».

Участница одного из моих семинаров, который я проводил несколько лет тому назад, рассказала мне, что открыла для себя преимущества раннего подъема. Она заметила, что если рано ложиться спать, то встаешь в четыре часа утра. И тогда можно

переделать все свои домашние дела, рассчитанные на весь день, к семи или восьми часам утра – то есть еще до того, как обычный человек только приступает к работе. За очень короткое время она стала выполнять массу заданий работы и зарабатывать в два раза больше, чем ее сослуживцы. Ее постоянно повышали в должности и платили больше денег, потому что она справлялась со своей работой лучше и быстрее, чем кто-либо другой.

Преуспевающие люди вырабатывают привычку вставать в 6–6.30 утра, а иногда и раньше, а затем немедленно браться за работу. Это позволяет им сделать за день невероятно много.

Обычный же человек тратит целый час только на то, чтобы подняться и приступить к утренним процедурам. После этого он плетется на работу, мечтая об обеденном перерыве и о том, как ему убить свое время вечером.

Как только зазвонит *ваш* будильник, тут же вставайте и принимайтесь за дела. Начинайте двигаться. Выработайте привычку рано вставать и сразу же браться за самую важную работу. Эта привычка может с такой же надежностью гарантировать вам успех, как и любая другая, которую вы упорно развиваете в себе.

### ***Перейдите на «время по Ломбарди»***

Пока Винсент Ломбарди не стал тренером «Green Bay Packers», игроки этой команды имели обыкновение появляться в самый последний момент, к началу игры, или когда подойдут автобусы. Они часто опаздывали, и их постоянно приходилось ждать. Тогда новый тренер ввел свое время, которое назвали «время по Ломбарди» – на 15 минут раньше назначенного срока. В конце концов игроки стали являться вовремя, и эта проблема была решена.

Вам тоже не мешало бы последовать этому примеру и перейти на «время по Ломбарди». Выработайте привычку к пунктуальности, приняв решение приходить вовремя, и постарайтесь так делать постоянно, пока это не станет вашим неотъемлемым свойством. Пунктуальных людей менее 2 %, и все так или иначе отмечают это качество. Сделайте это своего рода игрой – приходите на любую назначенную встречу вовремя, а лучше даже немного *раньше*.

### ***Принимайте в расчет каждую минуту***

Приходите на работу раньше остальных служащих и сразу же принимайтесь за дело. Не тратьте попусту время на просмотр газеты, на чашку кофе или разговоры с сослуживцами. Создавайте себе репутацию человека, который всегда за работой, всегда занят выполнением самых сложных задач.

Трудитесь все то время, пока находитесь на работе. Сформируйте у себя привычку к дисциплине: используйте рабочее время с наибольшей пользой. Не позволяйте другим людям «выводить вас из игры». Делайте перерывы на чашку кофе или на обед в наиболее удобное для вас время, а не в соответствии с общим графиком.

### ***Удвойте свою производительность***

Предлагаю вам трехэтапную программу, с помощью которой вы сумеете удвоить свою продуктивность и, возможно, даже свой доход в течение следующих 12 месяцев. Эта формула проста, эффективна и универсальна.

Во-первых, примите решение приходить на работу на час раньше. Это не потребует слишком больших усилий, зато вы не будете застревать в бурном потоке машин в утренние часы пик. Составляйте график своего рабочего дня так, чтобы, придя на работу, вы могли сразу приступить к делу соответственно намеченному плану. И вы будете поражены, сколько успеете сделать еще до того, как ваши коллеги придут на работу. Исследования подтверждают, что вы можете сделать трехчасовую работу в заполненном людьми офисе за час, если вас никто не будет отвлекать.

Во-вторых, работайте в обеденное время, используя этот час – когда все сотрудники дружно отправляются перекусить, – чтобы сделать еще больше. Не поддавайтесь общему стремлению урвать часок на отдых от обеденного времени и не принимайте приглашения коллег пойти перекусить.

В-третьих, уходите с работы на час позже, после того как все уйдут. Этот час, когда вас никто не будет отвлекать, позволит вам завершить работу и детально спланировать завтрашний день. Кроме того, закончив работу на час позже, вы опять-таки избежите пробок в час пик.

Начиная рабочий день на час раньше, работая в обеденный перерыв и оставаясь в офисе на час позже, вы будете ежедневно

удваивать свое продуктивное время. Все это в сочетании с концентрацией усилий на особо сложных задачах удвоит объем сделанной вами работы. Вы быстро станете одним из самых ценных сотрудников своей организации.

### ***Назначайте первую деловую встречу как можно раньше***

Если вы работаете в сфере продаж, то, составляя график рабочего дня, назначайте первую деловую встречу на самое раннее время. Многие из наиболее важных для вас людей, с которыми вы хотите встретиться, приходят в офис между 7 и 7.30 утра. Договаривайтесь о встрече с ними именно в это время.

Один мой приятель-коммивояжер, видный специалист в своей отрасли, обнаружил, что лучше всего назначать встречи с теми, кто принимает ключевые решения, позвонив в их офис в 7–7.30 утра или 6.30—7 вечера. Он заметил, что в эти часы остальные служащие либо еще не явились на работу, либо уже разошлись по домам. И только эти важные для него люди оставались на работе. В это время они могли лично ответить на его телефонный звонок, и у него была возможность спокойно побеседовать с ними и договориться о встрече.

### ***Создавайте свои собственные благоприятные возможности***

Выработайте привычку действовать быстро. Преуспевающие люди в любой отрасли знают цену понятия «срочность». Но лишь очень небольшой процент населения способен проявить расторопность, когда предоставляется благоприятная возможность или шанс взять на себя ту или иную ответственность. Вы должны стать одним из этих немногих людей.

Когда я был помоложе, то думал, что как только появится «моя» благоприятная возможность, я тут же воспользуюсь ею. Но вскоре я понял, что такая возможность никогда не подворачивается случайно.

Расселл Конуэлл отметил этот факт в своем известном рассказе «Акры алмазов» (Беркли, 1986 г.). Если вкратце, он рассказывает о том, что в большинстве случаев самые благоприятные возможности лежат прямо у вас под ногами. Они как раз там, где вы стоите. Они находятся у вас внутри – это ваш талант, ваши навыки, способности и опыт. Они заложены в вашем собственном бизнесе или в сфере вашей деятельности. Они – в вашей квалификации или карьере. Ваши акры алмазов совсем близко, под рукой, и именно там вам следует начинать их поиск.

### ***Действуйте там, где находитесь***

Теодор Рузвельт как-то сказал: «*Делайте то, что можете, используйте то, что имеете, и там, где вы находитесь*».

Сосредоточьтесь на настоящем моменте и на вашей нынешней ситуации. Не ждите, что появится что-то подходящее. Вы сами должны создать себе соответствующие условия. Вкладывая всю душу в то дело, которым занимаетесь каждую минуту, вы открываете двери благоприятным возможностям, которые пока еще не обозначились. Вот сейчас, в этот самый момент, оглянитесь вокруг и спросите себя: «Что я мог бы сделать, чтобы внести дополнительный вклад в дело самых важных людей в моей профессиональной жизни?» А что вы могли бы сделать, чтобы заставить все двигаться быстрее, легче или удобнее для людей, которые на вас полагаются? Лучше будьте сверхактивным, чем недостаточно подвижным. Станьте таким человеком, который протягивает руку и цепко хватается за благоприятные возможности; а если у вас нет таких возможностей, создайте их сами собственными усилиями.

### ***Станьте незаменимым***

Одна секретарша из Бока Ратон, штат Флорида, рассказала мне на семинаре интересную историю. Она прослушала одну из моих аудиопрограмм по теме «Личные достижения», после чего поставила перед собой цель увеличить свой доход в предстоящем году на 50 %, исходя из своей тогдашней зарплаты – 1 500 долларов в месяц. Девушка призналась, что на самом деле не верила в такую возможность – вдруг начать зарабатывать настолько больше, – ведь она была всего лишь одной из огромного штата секретарш с

фиксированной зарплатой. Причем каждая из них выполняла почти одинаковую работу.

Тем не менее она решила поискать возможность внести дополнительный вклад в работу своего босса. Девушка заметила, что он тратит много времени, отвечая на рутинную корреспонденцию. Однажды она собрала всю его дневную почту и написала ответ на каждое письмо. А затем отнесла боссу для редакции и подписи. Он был в восторге и предложил ей и в дальнейшем делать большую часть этой работы. Вскоре она обрабатывала уже 90 % его ежедневной корреспонденции.

Потом она дополнительно начала посещать курсы, чтобы усовершенствовать свои навыки по работе с текстами и подготовке отчетов. Мало-помалу она стала брать на себя небольшие задания босса и прекрасно справлялась с ними. Выполняя эти поручения, она освобождала время босса для работы над более важными задачами. И он это заметил.

### ***Посейте – и соберете урожай***

Спустя приблизительно 3 месяца босс вызвал эту секретаршу в свой кабинет и запер дверь на ключ. Он сказал, что действительно очень ценит работу, которую она делает за него, и собирается повысить ей зарплату. Но попросил не говорить об этом, чтобы не вызвать недовольства в офисе. И он повысил ей зарплату с 1 500 долларов до 1 750.

Секретарша поблагодарила его и продолжала изыскивать новые способы помогать боссу в его работе. Спустя еще 3 месяца он опять повысил ей зарплату. К концу года она зарабатывала уже 2 250 долларов в месяц, то есть на 50 % больше, чем все остальные секретари в этом офисе, которые по-прежнему в среднем получали по 1 500 долларов.

Эта секретарша сказала, что ее просто поразительный успех был результатом того, что она начала направлять всю свою энергию на дополнительный вклад в работу своего босса и всей компании. Такая стратегия может принести пользу и вам.

### ***Обслуживайте людей как можно лучше***

Каждая работа представляет собой благоприятную возможность для решения проблем и удовлетворения потребностей других людей. А так как их проблемы и потребности безграничны, ваши возможности помочь окружающим тоже не имеют предела.

Каждая удача начинается с идеи еще лучшего служения людям. Почти все предприниматели, которые начинают создавать и выстраивают процветающие компании, уже работали на другие организации, где они постоянно изыскивали способы вносить более ценный вклад в общее дело.

Основными источниками ценности, ключом к созданию богатств являются *время* и *знания*. Ваша работа должна постоянно расширять ваши знания, чтобы ценность того, что вы делаете, становилась все выше и выше. Примерно 400 лет тому назад Фрэнсис Бэкон сказал мудрые слова: «*Знание – сила*». Но это правильно лишь отчасти. Только когда знания применяются для достижения какой-то достойной цели, они становятся силой. И ваша задача состоит в том, чтобы накопить необходимые знания для быстрого и качественного выполнения своей работы.

В Техасе в ходу такая поговорка: «*В собачьей драке важно не то, насколько велика собака, а насколько велика драка, которая сидит в собаке*».

Самое важное – не те часы, что вы проводите на работе, а ценность того, что вы делаете в эти часы. Ваш успех определяется вашей способностью вносить вклад в общее дело, независимо от того, кем вы являетесь: наемным служащим или нанимателем, рабочим в компании или ее владельцем, – а это в свою очередь определяет ваш доход и ваши финансовые перспективы.

### ***Производите больше ценностей***

Простому говоря, преуспевающие люди *более продуктивны*, чем те, кто не добивается успеха. У преуспевающих людей лучшие привычки. Они мечтают более масштабно. Работают для достижения поставленных и записанных целей. Делают то, что им нравится, и сосредоточены на постоянном улучшении качества своей работы. Они в полной мере используют свои природные способности; постоянно генерируют идеи для решения проблем и достижения целей компании;

стараятся использовать каждую минуту своего времени для получения максимальных результатов.

Помимо всего этого, такие люди постоянно выискивают благоприятные возможности, чтобы добавить ценности во все, что они делают. Они расторопны и активны. Они трудятся все свое рабочее время; развивают и поддерживают свое стремление двигаться вперед. И в результате очень скоро становятся непобедимыми.

### ***Практические задания***

1. Назовите самое ценное из того, что вы делаете на работе. Как вы организуете свое время, чтобы делать больше важных дел?

2. Сегодня примите решение выработать привычку к пунктуальности. Перейдите на «время по Ломбарди» и начните приходить на работу на 15 минут раньше для деловых встреч.

3. Организуйте свой день так, чтобы приходить на работу и приступать к делу на час раньше, чем ваши коллеги. Работайте в обеденный перерыв и уходите со службы на час позже.

4. Трудитесь все свое рабочее время. Не теряйте попусту ни одной минуты. Если кто-то пытается вас отвлечь, скажите, что вы должны вернуться к работе, и продолжайте заниматься делом.

5. Поищите у себя под ногами ваши собственные «акры алмазов», то есть благоприятные возможности, которые придадут вашей жизни большую ценность. Что это могло бы быть?

6. Сегодня же примите решение стать финансово независимым человеком. Накопление богатства – это навык, которым вы можете овладеть.

7. С сегодняшнего дня начните использовать в своей работе формулу «40 плюс». Выполняйте свои задания или работайте над собой, чтобы делать свое дело лучше, по 50–60 часов каждую неделю. Откажитесь в этом вопросе от традиционной точки зрения.



## Глава 5

### Станьте хозяином своей жизни

*Единственным препятствием в реализации намеченного на завтрашний день могут стать наши сегодняшние сомнения. Давайте же двигаться вперед с сильной и действенной верой.*

*Франклин Делано Рузвельт*

#### **Великая истина**

*Вы можете научиться всему, что необходимо для достижения любой поставленной цели. Этот принцип указывает вам, как взять под полный контроль собственное будущее. Когда я в молодости погряз в бесчисленных неурядицах, терпел неудачи и разочарования, этот принцип помог мне изменить всю мою жизнь.*

Попросту говоря, *«нет никого умнее тебя, нет никого лучше тебя»*. То, что другой человек *делает* что-то успешнее вас, еще не значит, что он *лучше* вас. Скорее это значит, что он просто раньше вас научился тому, как преуспеть в своей конкретной области. Но если кто-то другой смог сделать это, то и вы, вероятно, сумеете. Препятствий к этому очень немного.

Следовать этому правилу нелегко, но оно абсолютно *простое*. Вы тоже можете научиться всему, что вам необходимо для достижения любой поставленной цели.

Как только я усвоил эту мысль, мне уже не страшно было менять места работы и даже сферы деятельности. Я научился продавать рекламу, инвестиции, автомобили и офисное оборудование. Я торговал недвижимостью и лицензиями, а затем участвовал в разработках в этой сфере. Потом я занимался импортированием и распределением продукции, потом – банковским делом, печатью, консультированием и наконец стал выступать с лекциями, писать книги, распространять

свои программы на аудио– и видеокассетах и обучать служащих различных корпораций.

### ***Научитесь всему необходимому***

Всякий раз, когда я начинал заниматься новым делом, я изучал все что только можно о данной отрасли, а затем немедленно применял свои знания на практике. Сначала я просматривал книги в местной библиотеке. Затем покупал нужные мне издания и таким образом создавал собственную библиотеку. Я прослушивал каждую аудиокассету, какую только мог купить по данной теме, и посещал все семинары.

Когда мне исполнился 31 год, я уже многому научился и смог подготовиться и сдать вступительные экзамены в университет. Я посвятил учебе несколько тысяч часов, чтобы получить степень в области бизнеса. Я изучил сложности микро– и макроэлектронной теории, статистику, теорию вероятности, менеджмент и бухгалтерский учет. Я изучил маркетинг и стратегическое планирование. Я не жалел времени на всякого рода обучение.

### ***Великая тайна***

Я считал, что слишком поздно пришел к пониманию факта, известного каждому: ключом к будущему является обучение. Я был поражен и сбит с толку, когда, оглядевшись вокруг, обнаружил, что очень немногие люди делали то же, что и я. Большинство людей признавались, что, как выразился Торо, «проживают жизнь в тихом отчаянии». Они выполняли работу, которая им не нравилась; зарабатывали намного меньше, чем могли бы по своим потенциальным способностям; поддерживали интимные отношения, которые не доставляли им удовольствия, и проживали жизнь, не приносящую никакой радости.

Я пытался рассказать им, что есть способ выйти из этого состояния – нужно просто *подняться*. Я говорил каждому, кто хотел меня услышать, что они могли бы научиться всему необходимому для достижения любой поставленной ими цели. Для этого нет ограничений. Но казалось, очень немногие слышали меня.

### ***Причины всего этого***

Мы живем в разумно организованной Вселенной. Все, что происходит в ней, имеет определенную причину. Когда я обнаружил, что люди вокруг меня не заинтересованы в том, чтобы изменить свою жизнь, я начал искать причины такого положения вещей. И нашел их.

Ученые потратили многие годы, исследуя психологию успеха и психологию неудачи. И большинство из них пришли к заключению, что есть два основных ментальных препятствия, удерживающих людей на их привычных позициях. Первое – это то, что доктор Мартин Селигман из Пенсильванского университета в своей книге *«Приобретенный оптимизм»* (Knopf, 1990) называет «приобретенной беспомощностью». Согласно его исследованию, эта проблема в той или иной степени касается 80 % населения, а для многих людей является основным препятствием к успеху и реализации имеющихся возможностей.

### ***Ощущение попавшего в западню***

В результате пережитых в детстве потрясений, а особенно разрушительно действующей на психику критики и рано обрушившихся на них неудач, люди в конце концов достигают такого момента, когда чувствуют себя беспомощными что-либо изменить или предпринять какое-либо действие, чтобы испытать свои силы в новых сферах жизни. Подавляющее большинство мужчин и женщин угнетены тем, что творится вокруг, и тем, что, как им кажется, происходит только с ними. У них такое чувство, что они ничего не могут сделать, чтобы повлиять на события или улучшить свою жизнь. Самым очевидным доказательством того, что человек страдает приобретенной беспомощностью, является постоянное употребление в речи слов «я не могу».

Людам кажется, что они не способны похудеть, получить более достойную работу, не могут улучшить или изменить свои личные отношения, увеличить свой доход, повысить уровень знаний, усовершенствовать навыки и многое другое, что они действительно хотели бы сделать. Они уже столько раз пытались что-то изменить, и все безуспешно! Так что в конце концов люди приходят к заключению, что для изменения своего будущего могут сделать весьма немного. Они становятся пассивными и покорно принимают сложившиеся обстоятельства как данность. Их жизнь состоит из ряда однообразных

действий. Утром они нехотя встают, идут на работу, там немного общаются с коллегами, потом возвращаются домой, обедают, 4–5 часов смотрят телевизор, а затем отправляются спать.

### ***Западня самодовольства***

Второе ментальное состояние, удерживающее людей на месте, называется «зоной комфорта». Люди – творения привычки. Они устраиваются на какую-нибудь работу, обживаются понемногу, и вскоре им становится там комфортно. У них появляется сильнейшее нежелание изменить род своих занятий или ситуацию, в которой находятся, даже если они не очень счастливы или данная работа их не удовлетворяет. У них появляется своеобразное чувство успокоенности и самодовольства. И со временем они начинают бояться изменений – каковы бы ни были для этого причины. Они попадают в наезженную колею, и чем дольше в ней находятся, тем глубже увязают, пока наконец не отказываются от всякой надежды когда-либо изменить, улучшить свою жизнь.

*Приобретенная беспомощность* в сочетании с *зоной комфорта* создают человека, который чувствует себя угодившим в ловушку, парализованным, слабым и бессильным, неспособным взять под контроль или как-то изменить свою жизнь. Люди, пребывающие в этом состоянии, стремятся скорее к защищенности, а не к поиску благоприятных возможностей и часто чувствуют себя жертвами обстоятельств, над которым они не властны.

### ***На самом деле возможностям нет границ***

Но в действительности тому, чего вы можете достичь в своей жизни, нет границ. В сущности, то, что уже сделано кем-то другим, можете повторить и вы. Сам факт, что вы умеете поставить перед собой ясную цель, означает, что у вас есть способности ее достичь. Природа не может вложить в вас желание что-то получить, не обеспечив необходимыми для этого талантами и навыками.

Если вы оглянетесь на прежние годы, то заметите, что почти все, чего вы по-настоящему и достаточно долго желали и для достижения чего прилагали упорство и усилия, вы в конце концов получали. Вы не беспомощны, не привязаны к одной раз и навсегда проторенной

дорожке. Ваш настоящий потенциал ограничен только вашим собственным воображением или отсутствием решительности.

### ***Наши злейшие враги***

Два фактора, порождающих чувства беспомощности и спокойного довольства, – это *страх* и *невежество*. Страх всегда был и остается вашим злейшим врагом. Страх и неуверенность в себе в гораздо большей степени, чем любые другие факторы, мешают вам мечтать о чем-то большом и добиваться чего-то важного.

Похоже, что чем *меньше вы знаете* в той или иной сфере, тем *больше боитесь* попробовать в ней что-то новое или непривычное. Ваше невежество заставляет вас отказаться от попыток делать что-то лучше, чем делаете сегодня. Страх и невежество укрепляют друг друга, все больше разрастаясь, пока у вас не наступает своего рода духовный паралич, который неизбежно приводит к неудачам или к тому, что ваши достижения оказываются ниже ваших возможностей.

Вот одно удивительное открытие. Усиленное *изучение* любого предмета придает уверенности в себе и уменьшает страх перед этой сферой деятельности. По мере роста ваших знаний или расширения навыков вы продвигаетесь к тому уровню, когда уже готовы предпринять действие и что-то изменить. Но если вы абсолютно несведущи в той или иной конкретной сфере деятельности, если вы ничего не читали и ничему не обучались по этому предмету, то овладеть им покажется вам слишком трудным занятием и, возможно, даже неосуществимым. Недостаток знаний будет вызывать у вас страх и нежелание предпринять необходимые действия, чтобы улучшить свое положение в данной области.

### ***Нейтрализуйте свои страхи***

Против страха и невежества есть противоядия: *желание* и *знание*. Единственным реальным ограничением возможных достижений является степень вашего желания. Если вы чего-то очень сильно хотите, то вашим возможностям почти нет предела. А чем глубже вы изучаете все, что касается данного предмета, тем сильнее будет ваше желание чего-то добиться в этой области. По мере расширения ваших знаний вы становитесь более уверенным в себе и способным сделать необходимые шаги, чтобы реализовать свои цели.

А по мере того как растет степень вашего желания чего-то добиться и стремления к знаниям, вы *ослабляете* самоограничивающее воздействие страха и невежества, а также их спутников – приобретенную беспомощность и самодовольство.

Имея желание и знания, вы в конце концов избавитесь от страха и невежества, и на смену им придут *смелость* и *уверенность в себе*. Чем больше вы будете узнавать о том, что для вас важно, тем больше у вас будет мужества, чтобы попытаться этого достичь, и тем больше уверенности в том, что в конечном итоге вы добьетесь успеха. Как сказал однажды Генри Форд, «верите ли вы в то, что можете что-то сделать, или не верите в это – в любом случае, так оно и будет».

### ***Вы несете ответственность***

Моим первым большим достижением в жизни было понимание того, что я могу обучиться всему необходимому для реализации любой цели, которую поставлю перед собой. Вторым моим достижением было постепенное осознание, что я полностью несу ответственность за себя и за все, что со мной происходит. *Никто не обязан ничего делать за меня*. Если я чего-то хочу, то лишь я могу сделать все необходимое, чтобы это получить. Если у меня возникла какая-нибудь проблема или препятствие, то я сам должен справиться с ними. Это всецело зависит от меня.

Взять на себя *личную ответственность* за свою жизнь – значит сделать огромный шаг от детства к зрелости. До того как люди принимают это решение, они критикуют, жалуются и обвиняют других в своих проблемах. Но после такого решения они начинают видеть в самих себе основную созидательную силу своей жизни. Пока вы не возьмете на себя всю ответственность за свою жизнь, вы считаете себя *жертвой*; и лишь приняв эту ответственность, вы увидите себя *победителем*.

### ***Все причины имеют ментальную природу***

Третьим моим достижением было осознание, что *все причины носят ментальный характер*. Все, что вы создаете в своей душе, начинается с какой-то мысли. Если вы хотите что-то изменить в окружающем мире, то в первую очередь должны начать с изменений

внутри себя. Если вы стремитесь преобразить свою жизнь, вам нужно преобразить свое мышление. Это величайшее из всех открытий.

Вы создаете свой мир посредством непрерывного потока мыслей, чувств и образов, которые проходят через ваш разум. Вы контролируете и определяете свое будущее с помощью идей, которые формируются у вас в голове в настоящий момент. Ничто вокруг вас само по себе не имеет никакого значения – только вы придаете его каждому явлению или предмету посредством своих мыслей и эмоций на этот счет. Как писал Шекспир в *«Гамлете»*, «нет ни хорошего, ни плохого – таким его делает мысль».

### *Закон веры*

Вспомните: *то, во что веришь всей душой, становится твоей реальностью*. Чем больше сила вашей веры, чем больше она вызывает эмоций, тем сильнее ее воздействие на ваши поступки и на все, что с вами происходит.

Если вы абсолютно убеждены в том, что рождены, чтобы добиться огромного успеха, и твердо придерживаетесь веры в это, невзирая на все происходящее с вами, тогда ничто в мире не сможет остановить вас и помешать осуществлению вашей мечты.

Если вы абсолютно уверены в том, что вы хороший человек, обладающий огромными способностями, и можете совершить в своей жизни что-то выдающееся, эта вера выразится в ваших действиях и в конце концов станет реальностью. Самым важным вашим обязательством перед самим собой является такое изменение ваших убеждений, чтобы они соответствовали тем реальностям, которыми вы хотите наслаждаться в своей жизни.

Вы всегда можете сказать, каковы ваши истинные убеждения, взглянув на свои поступки и дела. Ведь ваши подлинные ценности всегда выражаются в ваших действиях. А ваши действия в окружающем мире – в вашей внутренней сути и вере.

Вот один из наилучших способов определить ваши подлинные убеждения: посмотрите, как вы себя ведете, когда охвачены гневом, расстроены или подавлены. Вот тогда-то и проявляется ваша сущность. Как писал Терранс, *«человека делают не обстоятельства; они лишь разоблачают его перед самим собой»*. (И перед другими.)

Используя закон обратимости, вы можете развить в себе любые убеждения и качества и выработать приоритетные ценности, которыми в наибольшей степени восхищаетесь, *поступая так, как будто* они у вас уже есть, когда этого требуют обстоятельства вашей жизни. Чтобы развить в себе смелость, заставляйте себя совершать отважные поступки, даже когда чего-то боитесь. Чтобы сформировать цельный характер, говорите и поступайте с абсолютной честностью, даже когда вам хочется смягчить и приукрасить правду или обойти острые углы. Вскоре ваши убеждения станут зеркальным отражением ваших действий, а действия, в свою очередь, будут отражением ваших убеждений.

### ***Закон ожидания***

Закон ожидания гласит: *то, чего вы ожидаете с уверенностью, становится вашим собственным самореализующимся пророчеством.* Когда вы говорите о том, как по вашему мнению, все обернется в той или иной конкретной сфере вашей жизни, вы тем самым предсказываете свою собственную судьбу. И тогда ваши ожидания определяют вашу жизненную позицию, а она, в свою очередь, заставляет людей поступать по отношению к вам так, как это спроектировано в вашем сознании.

Если вы ожидаете, что станете преуспевающим человеком, то в конце концов так и произойдет. Если вы не сомневаетесь, что сделаетесь счастливым и известным, то будете таковым. Если ожидаете, что станете здоровым и благополучным, что люди начнут восхищаться вами и уважать вас, то так и будет.

Вы можете предсказывать те или иные ожидания, так как ваш разум в точности реализует слова, которые вы используете для описания предстоящего события. Всегда думайте и говорите о будущем позитивно. Начинайте каждое утро словами: *«Я верю, что сегодня со мной произойдет что-нибудь замечательное»*. А затем в течение всего дня ожидайте наилучшего. Пусть ваши разум и сердце будут открыты и готовы к тому, что каждое происходящее событие – позитивное или негативное – содержит в себе что-то хорошее. Вы будете потрясены тем, какое влияние этот подход к жизни окажет на вашу позицию и на отношение к вам окружающих людей.

### ***Позитивное ожидание***



Преуспевающие счастливые люди постоянно поддерживают в себе позитивные ожидания. Они заранее уверены в успехе и редко поддаются разочарованию. Они настраиваются на то, что приобретут больше, чем потеряют. Они верят, что научатся чему-то ценному на опыте каждого пережитого испытания, что в конечном счете достигнут своих целей, – и с открытой душой ожидают возможности реализации этих целей самым невероятным образом.

Самый лучший способ предсказать будущее – это *создать* его; и вы строите будущее *своим подходом* ко всему, что случается с вами сегодня, – неважно, позитивные это события или негативные. Если ваш подход к каждой ситуации базируется на уверенном ожидании, что в результате вы чему-то научитесь или что-то выиграете, вы будете продолжать расти, развиваться и двигаться в направлении своих целей. Кроме того, вы станете более счастливым, оптимистически настроенным человеком.

### ***Закон притяжения***

Многие люди считают закон притяжения самым важным из всех законов, объясняющих успехи и неудачи. Он гласит: вы живой магнит и неизбежно притягиваете в свою жизнь людей и обстоятельства в полном соответствии с вашими доминирующими мыслями, особенно теми, которые вызывают наиболее сильную эмоциональную реакцию.

Согласно этому закону, или природной силе, чем больше вы думаете о желаемом, тем с большим подъемом и приятным волнением начинаете представлять его достижение. А чем больше вы испытываете энтузиазма или убежденности в осуществимости желаемого, тем сильнее будете притягивать эту цель в свою жизнь – подобно тому как магнит притягивает железные опилки. Ваши мысли будут создавать силовое поле энергии, которое привлечет людей, обстоятельства, идеи, благоприятные возможности и ресурсы, необходимые для достижения ваших целей. Как только вы измените свое представление о себе и своих возможностях, вы начнете притягивать в свою жизнь силы, необходимые для того, чтобы превратить эти масштабные замыслы и идеи в реальные события.

### ***Закон соответствия***

Этот закон гласит, что *ваш внешний мир соответствует внутреннему*, то есть все, что вы испытываете в реальности, является отражением вашего духовного мира. То, что вы видите вокруг себя, вы отыскиваете и в себе. *«Куда идете, там и находитесь»*. Ваш внешний мир: богатство, работа, взаимоотношения, здоровье – это зеркальное отражение картин и образов, сложившихся внутри вас. Ничто не сможет закрепиться в вашей жизни, если не будет соответствовать внутреннему убеждению.

Для того чтобы построить более счастливые взаимоотношения, вы должны стать более любящим человеком, и не только в мыслях, но и своим сердцем. Как только вы станете таким, ваш внешний мир – отношения с окружающими – также изменится; иногда это происходит мгновенно. Чтобы добиться финансового успеха в реальном мире, вы должны внутренне настроиться на процветание. Чтобы укрепить здоровье и иметь стройное идеальное тело, вы должны мыслить как здоровый, физически совершенный человек.

В 1905 году доктор Уильям Джеймс из Гарварда сказал: «Величайшей революцией в сознании моего поколения является открытие, что люди, изменяя свои внутренние установки, могут изменить и внешние аспекты своей жизни».

### ***Возьмите свою жизнь под контроль***

Есть только одна вещь, над которой вы имеете полный контроль, и это – «содержимое» вашего сознания. Только вы вправе решать, о чем и как вам думать. Эта сила, этот контроль – все, что вам нужно, чтобы создать для себя прекрасную жизнь. Вашей способности управлять мыслями и делать собственный выбор достаточно, чтобы вы могли преодолеть все препятствия и устранить все ограничения на пути к успеху.

Законы веры, ожидания, притяжения и соответствия, если их использовать сознательно и целенаправленно, являются ключом к тому, чтобы реализовать в вашей жизни все самое прекрасное. Когда вы начнете изменять свои представления о целях и возможностях, изменятся также и ваши убеждения и действия. И вы заметите, что совершаете все больше поступков, необходимых для реализации вашей мечты.

Вы будете постоянно ожидать только самого хорошего, и вас редко будут постигать разочарования. Вы начнете притягивать к себе превосходных людей и благоприятные возможности. Весь окружающий мир начнет приходить в соответствие с теми прекрасными целями и образами, которые вы создаете в своем внутреннем мире.

Преуспевающие и счастливые люди обычно имеют позитивную ментальную установку. Процветающие и обеспеченные люди всегда рационально настроены на изобилие и богатство. Добрые, терпеливые, мягкие люди, которые наслаждаются счастливыми взаимоотношениями в своей семье и с друзьями, основанными на любви и понимании, имеют соответствующее направление мыслей: на отзывчивость, терпение и любовь. Когда вы начнете развивать такую же мыслительную установку, как у преуспевающих людей, вы вскоре будете наслаждаться такими же результатами и испытывать то же, что и они.

### ***Начните там, где вы находитесь***

Возможно, вы считаете, что вам не хватает образования, благоприятных возможностей или ресурсов, которые, как вам кажется, есть у других, преуспевающих людей. Не переживайте. Суть в том, что большинство людей в начале пути имеют очень незначительные преимущества. История самых преуспевающих людей – это история о тех, кто начинал с нуля и всего в своей жизни добивался самостоятельно.

Я вечно жалел себя, потому что к 20 годам у меня не было денег и достойного образования. Потом я узнал, что большинство людей начинают свое дело, имея очень небольшой капитал или вообще с нуля. А если бы они получили хорошее образование, то могли бы стать в реальном мире совершенно бесполезными людьми, как часто бывает после окончания высших учебных заведений.

Потом я стал жалеть себя, потому что у меня не было врожденных талантов, которые помогли бы мне в жизни, и я не мог найти хорошую работу. Вскоре я узнал, что большинство людей находятся в таком же положении. Многие делают попытки и терпят неудачи во всех своих начинаниях, прежде чем найдут своим талантам и способностям подходящее применение.

Суть в том, что все, чего вы хотите достичь, вы должны сделать *сами*. Никто не сделает это за вас. Но если вы будете все время учиться и расти, пробуя то одно, то другое, то в конце концов сложатся и благоприятные обстоятельства. Это по силам каждому. Помните, что благоприятные возможности подобны перехвату мяча в футбольной игре. Если вы лично не овладеете мячом и не поведете его, он просто будет лежать на месте, и счет не изменится. Как только вам подвернется шанс, действуйте, и немедленно.

### ***Это прекрасный мир***

Мы живем в прекрасном мире, пожалуй, в самый лучший период за всю историю человечества. Вокруг вас больше, чем когда-либо прежде, благоприятных возможностей, чтобы реализовать свои мечты. Для достижения успеха нет никаких ограничений, за исключением тех, которые вы сами создаете посредством неправильного мышления.

Приобретенная беспомощность и соблазн остаться в комфортной зоне – вот два основных ментальных препятствия на пути к изменению вашего мышления, более масштабным мечтам и постановке достойных целей.

Чтобы преодолеть страх и невежество, нужны желание и знания. Два качества, порождаемые сильным желанием и дополнительно приобретенными знаниями, – смелость и уверенность в себе – необходимы для достижения того, к чему вы действительно стремитесь.

Вы переводите свои мечты в конкретные реалии, превращая их в цели. Точно решите, чего вы хотите, запишите, определите конечные сроки выполнения и направьте усилия на реализацию задуманного. Составляйте и записывайте планы действия для достижения цели, а затем каждый день делайте что-нибудь, чтобы продвинуться вперед. Заранее примите решение, что вы никогда и ни за что не отступите от намеченного.

### ***Двигайтесь вперед, а не ищите себе оправданий***

Как-то Марк Твен написал: *«Для неудачи есть тысячи оправданий, но ни одной веской причины»*. Как только я перестал искать себе оправдания, я начал двигаться вперед. Как только я прекратил обвинять других людей и испытывать к себе жалость, я начал думать о

конкретных действиях, которые мог бы предпринять, чтобы улучшить свое положение. Когда я начал намечать цели и составлять планы для их реализации, я почувствовал, что взял под контроль свою жизнь и будущее. Когда я стал изучать то, что мне нужно было знать для достижения поставленных целей, я почувствовал себя более уверенным и компетентным в других областях своей жизни. И как только я начал достигать, одну за другой, своих целей – как это будете делать и вы, – мое мышление полностью изменилось.

### ***Измените свою жизнь***

Успех – это прежде всего работа над собой. Это состояние разума. Преуспевание начинается внутри вас и вскоре проявляется в окружающем вас мире. Когда вы изменяете к лучшему свое мышление, вы становитесь более позитивным человеком. Мечтая масштабно и рисуя себе картину волнующего будущего, вы становитесь лидером. Записывая свои цели и составляя планы для их осуществления, вы берете свою жизнь под полный контроль. А реализуя идеи, которым вас учит эта книга, вы можете стать и станете *непобедимым*.

### ***Практические задания***

1. Сегодня же примите решение взять на себя 100 % ответственности за все, чем вы являетесь сейчас или кем станете. Вместо того чтобы искать себе оправдания, примите решение идти вперед.

2. Определите одну сферу жизни, где вы привыкли говорить себе «я не могу», когда нужно измениться или сделать что-нибудь иначе. А затем представьте, что все ваши ограничения в этой области порождены вашим собственным разумом.

3. В каких сферах своей жизни вы чувствуете себя так комфортно, что противитесь изменениям, даже если бы они были позитивными? Что вы могли бы сделать, чтобы выйти из этой комфортной зоны?

4. Определите одну область, где страх и сомнения держат вас в своем плену и не дают предпринять что-нибудь из того, что вам хотелось бы. Представьте, что вам гарантирован в этой области полный успех. Что бы вы тогда сделали по-другому?

5. Какое у вас любимое оправдание тому, что вы отказываетесь от решений или действий, необходимых для достижения целей? А может,

ваши оправдания надуманны?

6. Желание чего-то добиться и знания – противоядие от страха и сомнений. Что вы могли бы сделать уже сейчас, чтобы углубить свои знания в той области, в которой хотите достичь успеха?

7. Определите одну ключевую область своей жизни, созданную вашим собственным разумом. Как вы могли бы изменить свое мышление в этой сфере, чтобы стать более преуспевающим человеком?

# Глава 6

## Возьмите на себя обязательство делать все превосходно

*Качественный уровень жизни человека определяется степенью его решимости делать все наилучшим образом, независимо от избранной сферы деятельности.*

*Винсент Ломбарди*

Отправной точкой для вас в достижении чего-то большего и важного является готовность освободиться от внутренних оков, удерживающих вас на одном месте. Что же обеспечивает свободу мышления и порождает чувство, что вы способны достичь гораздо большего, чем прежде? Этому способствуют мечты о великих свершениях и постановка высоких целей.

То, что вы думаете о себе и как себя воспринимаете, в значительной степени определяется тем, насколько вы считаете себя способным к *эффективным действиям* и успешному выполнению задач, которые стоят перед вами, особенно в сфере вашей работы и карьеры. Невозможно чувствовать себя счастливым и уверенным в себе человеком, если вы не компетентны и не обладаете теми или иными способностями, которые наиболее важны в деле становления вашей личности.

Один из самых действенных способов изменить свои представления о себе самом – это *взять на себя обязательства делать все превосходно*. А это значит, безотлагательно принять решение стать самым лучшим, присоединиться к 10 % наиболее преуспевающих людей в вашей сфере деятельности, независимо от того, сколько для этого потребуется времени. Сам факт, что вы будете думать о себе как о *потенциально* превосходном специалисте в том деле, которым вы

занимаетесь в настоящее время, изменит вашу ментальную установку и повысит самооценку. Это поднимет ваше настроение и укрепит чувство собственного достоинства. Вы станете больше любить себя – просто приняв решение быть лучшим среди всех.

Рынок щедро вознаграждает только за высокую производительность. Средняя производительность и оплачивается средне, а результативность ниже среднего влечет за собой мизерную зарплату, безработицу и банкротства. В сегодняшнем мире конкуренция есть в каждой сфере жизни. Ваши конкуренты уже сейчас обладают большими способностями и решительностью, чем когда-либо прежде, и их навыки и темпы работы будут расти год от года – и так до самого конца вашей трудовой карьеры. Вам придется бежать все быстрее, только чтобы просто удержаться на своем месте.

### ***Добрые старые времена***

Когда-то вам уже пришлось проявить все, на что вы способны, чтобы подняться на вершину в вашей отрасли или главенствовать на рынке. Однако сегодня высокое качество работы воспринимается как нечто само собой разумеющееся. Сейчас вам приходится стараться изо всех сил, только чтобы первыми выйти на рынок. А затем вы должны постоянно улучшать свои навыки, совершенствуясь каждую неделю, каждый месяц, если хотите не отставать от конкурентов.

В каждой отрасли лучшие 20 % компаний делают 80 % прибыли в своем бизнесе или индустрии. Лучшие 20 % коммивояжеров обеспечивают 80 % продаж и дают 80 % дохода. Лучшие 20 % представителей каждой отрасли наслаждаются самыми крупными вознаграждениями в виде денег, почета, удовлетворения и репутации непревзойденных профессионалов в своем деле. Ваша задача – присоединиться к ним, и как можно скорее.

### ***Контрольный клапан производительности***

Вероятно, самым важным качеством лучших работников является *амбициозность*. Они всегда, ежедневно и ежечасно, воспринимают себя, думают о себе и ведут себя так, как если бы принадлежали к элите в своей отрасли. Они ставят перед собой высокие цели и постоянно работают в направлении их достижения. Для них норма –



это минимум, а не максимум. Они смотрят на достижения других как на вызов себе. То же должны делать и вы.

Стержнем вашей личности является уровень вашего *самоуважения*. Это мерило того, насколько вы цените себя и что думаете о своей важности и приносимой вами пользе. Чувство самоуважения – это источник силы вашей личности. Он определяет уровни вашей энергии, энтузиазма, стремлений, вдохновения и движения. Чем больше вы себя любите и уважаете, тем лучше выполняете все, за что беретесь. А чем лучше выполняете, тем больше себя любите и уважаете. Чувство самоуважения и личное совершенствование подкрепляют друг друга.

### ***Чем лучше вы делаете свое дело***

*Самоуважение* и *результативность* – две стороны одной медали, когда речь идет об оценке личности. Вы можете искренне любить и уважать себя, только если в глубине души знаете, что вы действительно прекрасно справляетесь со своим делом. Чувство *личного профессионализма* абсолютно необходимо человеку. Каждое отдельно взятое дело, которое вы выполняете превосходно, резко повышает ваше самоуважение и настроение. Это придает вам еще больше уверенности в том, что вы можете работать даже на более высоких уровнях.

Полная реализация своего потенциала требует немалой смелости и уверенности в себе. Великий успех приходит к тем, кто готов выйти из своей комфортной зоны и разорвать оковы приобретенной беспомощности, которые удерживают большинство людей на одном насиженном месте.

Чем выше уровень вашего самоуважения, тем более сильным, позитивным и решительным вы будете становиться. Чем сильнее вы будете нравиться себе, тем большей будет ваша готовность использовать все шансы, приближаться к цели и проявлять упорство. Чем лучшим специалистом в выбранной вами области вы станете, тем более сильным и уверенным будете в каждой сфере вашей жизни.

### ***Абсолютная предпосылка***

Суть в том, что вы не станете по-настоящему счастливым или преуспевающим человеком, пока не будете знать в глубине души, что

вы великолепно справляетесь со своим делом. По одной только этой причине вы должны принять решение преодолеть любые препятствия, заплатить любую цену и пройти любое расстояние, чтобы добиться самого высокого качества выполнения работы. Вы должны поставить перед собой цель – оказаться среди 10 % лучших специалистов в своей отрасли, а затем делать все, что требуется для достижения этого.

К счастью, добраться до этой вершины легче, чем вы думаете. Подавляющее большинство людей редко думают о повышении качества своей работы и личном совершенствовании. А если эта мысль и приходит им в голову, они тут же гонят ее от себя и продолжают трудиться на привычном среднем уровне. Большинство людей вокруг вас довольны своим местом работы – хорошо они сделали ее или плохо, они уходят со службы со звоном и спешат поскорее встретиться с друзьями (подругами) или отправляются домой смотреть телевизор. Когда же вы начнете прилагать дополнительные усилия, которые дадут вам возможность выделиться среди других, вы обнаружите, что, подобно спортсмену, бегущему на короткую дистанцию, вы одного за другим опережаете всю эту группу средних работников.

### ***Выработайте преимущество победителя***

Одним из самых важных секретов успеха является концепция «преимущества победителя». Она объясняет везение и неудачу и неоднократно подтверждалась на практике. Этот принцип гласит: *незначительные различия в способностях могут привести к невероятной разнице в результатах*. В целом выдающиеся люди в любой области добиваются немного большего, чем средние исполнители в самых важных для них делах. Но постоянное стремление к совершенству в ключевых областях в конце концов обеспечивает невероятную разницу в результатах.

В сущности, все, что от вас требуется, чтобы выработать преимущество победителя, – это давать на 3% лучшие результаты в каждой ключевой области вашей работы. Это преимущество дает возможность побеждать в жизненной гонке. Важно вырваться немного вперед, а дальше вы уже можете сохранять и увеличивать этот разрыв посредством постоянного самосовершенствования. Вы можете все время расти благодаря регулярному углублению своих знаний и

применению их на практике. Используя данную стратегию, вы вскоре попадете в 10 или даже в 5 % лучших специалистов в вашей отрасли.

### ***Ключевые результативные сектора***

Успех в любой работе требует минимального уровня производительности при выполнении одного или нескольких заданий или функций. Это ключевые результативные сектора (КРС) для каждого рода деятельности. КРС – это задания, которые вы обязаны выполнить хорошо, чтобы успешно сделать всю работу в целом, какова бы она ни была. Как правило, на любой работе, в любой должности, в любой компании или сфере деятельности бывает не более 5–7 КРС. Ваша задача – определить КРС своей работы, а затем составить план улучшений в каждом отдельном секторе.

Ключевые результативные сектора называются так потому, что они являются обязательными условиями полного и качественного выполнения работы. Проявление недобросовестности в любом из них лишит вас возможности сделать всю работу в целом на самом высоком уровне. Вы преуспеваете благодаря своим преимуществам в отдельных ключевых результативных секторах, но ваш *самый слабый* результативный сектор определяет степень эффективности, которой вы сможете добиться во всех других областях. Ваш самый слабый навык в основном определяет ваш доход.

### ***Определите свои ключевые навыки***

Желаемый результат в любой работе можно определить по ключевым навыкам, необходимым для его достижения. Например, в сфере продаж есть семь ключевых результативных секторов. Слабое место в любом из них может помешать вам продать желаемый объем продукции. Вот эти области: (1) поиск перспективного покупателя; (2) установление с ним взаимоотношений на основе доверия; (3) выявление проблем или нужд потребителя; (4) презентация вашей продукции или услуг как идеального решения данной проблемы; (5) устранение возражений и сомнений потребителя; (6) заключение договора и продолжение совместной деятельности; (7) получение повторных заказов на продукцию и рекомендательных писем от данного потребителя. Если вы хорошо справляетесь с этими семью задачами, то скоро окажетесь в числе лучших специалистов в вашей

отрасли. Если же в одном из этих секторов дела у вас не складываются, то продуктивность работы в этом секторе и будет определять ваш доход.

В сфере менеджмента также есть семь ключевых результативных секторов, а именно: (1) планирование; (2) организационная работа; (3) подбор подходящих кадров; (4) передача полномочий другим; (5) контроль; (6) оценка результатов и (7) отчетность – как перед начальством, так и перед подчиненными. Если вы прекрасно зарекомендовали себя в каждом секторе ключевых навыков, за исключением одного, то именно это слабое место будет тормозить ваш карьерный рост.

Почти в каждой сфере жизни есть решающие факторы успеха. Например, есть четыре ключевых условия, которые определяют ваше физическое здоровье: (1) рациональное питание; (2) соответствующий вес; (3) правильно подобранные физические нагрузки; (4) хороший отдых. Почти все проблемы с вашим здоровьем объясняются неполадками в одном из этих четырех секторов.

Отправной точкой в самосовершенствовании является определение ключевых результативных секторов в вашей работе. Четко и ясно сформулируйте их и запишите. Составьте, в порядке важности, список задач, которые вы должны выполнить, чтобы получить ожидаемые результаты от своей работы. Оцените свою нынешнюю продуктивность в каждом из этих ключевых секторов. В чем ваши сильные стороны? В чем слабые? Отвечая на эти вопросы, будьте честны с собой.

### ***Установите стандарты продуктивности***

Если вы хотите сбросить лишние килограммы, то первое, что вам нужно сделать – это стать на весы и узнать свой вес. Если вы стремитесь добиться прогресса в той или иной области, то сначала оцените качество своей работы в этой сфере на данном этапе – и вы определите *ватерлинию* для последующих улучшений.

Получив результаты, необходимые вам для того, чтобы достичь высшего уровня в конкретной сфере своей жизни или работы, поставьте себе оценку по десятибалльной шкале в каждом ключевом результативном секторе (1 – самый низкий балл, а 10 – самый высокий). Чтобы ваша работа считалась прекрасно выполненной, вы

должны находиться как минимум на 7-м уровне в каждом секторе. Если же ваша оценка ниже 7 баллов, то вам следует поставить перед собой цель улучшить работу в данном секторе.

Всегда начинайте программу по личному совершенствованию в той сфере, где можете получить *самый быстрый* наивысший результат. Это неизбежно будет тот ключевой результативный сектор, где проявляется ваша самая слабая сторона. Оцените ваш самый слабый КРС в баллах, а затем составьте план, как в кратчайшие сроки улучшить работу в этом секторе. Одновременно разработайте программу постепенного улучшения в каждом из тех секторов, где вами отмечены недостатки.

Каждый шаг, который вы делаете в направлении самосовершенствования в одном из ваших ключевых секторов, будет улучшать результаты вашей работы в целом. Чем лучше вы будете справляться со своей работой, тем больше будете любить и уважать себя. А это, в свою очередь, улучшит ваше самочувствие и вызовет прилив энергии и энтузиазма. И вскоре вы станете непобедимым.

### ***Персональное стратегическое планирование***

В XX столетии в мире бизнеса обычной практикой во всех корпорациях было общее стратегическое планирование, хотя и служащих тоже побуждали ставить перед собой индивидуальные цели. Однако в XXI столетии ситуация изменилась. Сегодня каждый человек, как и компания в целом, должен включаться в регулярный процесс *персонального* стратегического планирования.

При такого рода планировании вы рассматриваете себя как целую организацию. Исходя из этого, вы разрабатываете более детальные и долгосрочные планы достижения своих целей и тех видов деятельности, которыми занимаетесь в каждой сфере своей жизни.

Сегодня вы должны уделять гораздо больше внимания, чем когда-либо прежде, обдумыванию своих перспектив. Вы обязаны вкладывать больше энергии и усилий в анализ и планирование шагов, которые необходимо предпринять, чтобы воплотить свои мечты в реальность. Вы должны руководить собой эффективнее, чем когда-либо прежде, и вам придется взять под полный контроль все, что с вами происходит.

### ***Участие аудитории***

Иногда я задаю своей аудитории вопрос: «Кто из присутствующих здесь сам обеспечивает себя работой?» И обычно 10–15 % слушателей поднимают руки. Тогда я опять повторяю тот же вопрос: «Кто из присутствующих здесь *действительно* сам обеспечивает себя работой?» И после этого я какое-то время жду ответной реакции. Ждать приходится не так уж долго. Слушатели сначала переглядываются между собой, потом смотрят на меня, потом опять друг на друга. Вскоре одна за другой начинают подниматься руки. И в конце концов руки поднимают все. Каждый из присутствующих понимает, что *все* они сами обеспечивают себя работой.

*Самая большая ошибка, на которую вы только способны, это уверенность, что вы работаете для кого-то другого, а не для себя.* А между тем вы всегда сами нанимаетесь на службу – с того момента, как получаете свое первое место работы, и до того дня, когда уходите на пенсию. Неважно, кто подписывает ваш чек на зарплату, – вы работаете для *себя*. Вы – президент предпринимательской компании по персональному обслуживанию с одним сотрудником, которым являетесь *вы сами*. Со временем на основании того, что вы делаете или чего не можете сделать, вы сами и определяете величину своей зарплаты. Если вы хотите зарабатывать больше – подойдите к ближайшему зеркалу и переговорите со своим «боссом».

### ***Вы сами определяете свой доход***

Люди иногда спорят со мной по этому поводу. Они говорят, что система оплаты труда на их предприятии определяется факторами, которых они не могут контролировать. Тогда я указываю им на то, что *они сами* принимали решение идти работать в этот бизнес или в эту отрасль индустрии. И сами продолжают оставаться там. Они несут за это ответственность. Они сами создают свои платежные ведомости.

Если вы недовольны каким-то аспектом своей работы, то в вашей власти изменить это. Бенджамин Дизраэли сказал: «Никогда не жалуйтесь и никогда не оправдывайтесь». Если вам не нравится что-либо в вашей работе или личной жизни, не тратьте попусту своего времени на сетования и жалобы. Вместо этого предпримите хоть какое-нибудь действие. Как говорит Гамлет в одноименной драме Шекспира, «...ополчась на море бед, сразите их противоборством».

Для того чтобы сделаться президентом вашей собственной корпорации по личному обслуживанию, требуется, чтобы вы полностью взяли на себя ответственность за все, чем вы являетесь сейчас, и все, чем можете когда-нибудь стать. Для многих людей это совершенно обескураживающая идея. Она одновременно и пугает их, и возбуждает.

Вы только представьте! Вы – там, где вы есть, и вы – тот, кто вы есть, потому что *сами* приняли решение быть тут и таким. Все, чего вы добиваетесь – в течение всей жизни, – будет, по большей части, определяться теми действиями, которые вы предпринимаете, или теми, которые вам не удаются. Вы сами ответственны за это. Вы берете это на себя. Вы управляете этим. Вы сами себе босс. И у вас нет никаких ограничений, кроме тех, которые вы позволяете вашему внешнему миру навязать вам и вашему мышлению.

### ***Цель стратегии***

Когда вы начинаете думать о себе как о *корпорации персональных услуг*, вы отделяете себя от тех, кто считает, что работает на кого-то другого. Когда вы берете на себя ответственность за свою карьеру, вы начинаете мыслить с точки зрения личного стратегического планирования, подобно тому как это делается в большом бизнесе. Вы учитесь составлять долгосрочные планы.

Параллели между корпоративным и персональным планированием очевидны. Цель стратегического планирования в бизнесе заключается в том, чтобы достичь максимального *возмещения по праву владельца* (ВПВ), инвестируемого в данный бизнес. Все планы и тактики нацелены на реорганизацию активов и деятельности компании таким образом, чтобы она достигла как можно большей скорости финансового возмещения по своим ресурсам.

Проще говоря, стратегическое планирование направлено на увеличение отношения выработки к вложению. Все столь популярные сегодня практические методы менеджмента, такие как *реконструирование, реорганизация, обратный инжиниринг и реинвестирование*, нацелены на улучшение финансирования организации таким образом, чтобы она зарабатывала больше денег. Они направлены на повышение выработки и процентов от возмещений по праву владения.

## ***Увеличивайте свое энергетическое возмещение***

Если в сфере капитала мы говорим о возмещении по праву владения, то вашим персональным ВПВ будет *возмещение по энергии*. Индивидуальное стратегическое планирование нацелено на организацию и реорганизацию вашего труда, реконструирование и инжиниринг вашей деятельности, чтобы повысить качественный и количественный уровень вознаграждений, которые вы получаете от вложения в работу часов и дней вашей жизни.

Предположим, что вы решили в последующие 3–5 лет удвоить свой доход. Это разумная цель, которую многие из окружающих вас людей уже ставят и достигают. И это не так уж трудно. Чтобы только удвоить доход, вам нужно в 2 раза увеличить вашу выработку относительно вложений, то есть нужно удвоить ценность вашего вклада.

Финансовые результаты приходят вследствие выполнения какой-то работы или производства ценных товаров и услуг, за которые кто-то готов заплатить. Если вы хотите получить большой результат, вы должны составить план увеличения своего вклада.

### ***Ваш сектор высокого качества***

Что является решающим фактором, определяющим успех или неудачу любой компании? *Конкурентное преимущество*, или «область высокого качества». Любая компания функционирует и выживает только потому, что предлагает рынку что-то уникальное, лучшее, чем у ее конкурентов. Она преуспевает до тех пор, пока способна удовлетворять запросы потребителей в какой-то конкретной области лучше, чем какая-нибудь другая компания.

Конкурентное преимущество или *уникальное торговое предложение* той или иной компании определяет скорость ее роста, уровень продаж, прибыльности и само ее выживание. Компании, не имеющие такого превосходства, вскоре исчезают с рынка, их заменяют другие фирмы с четкими, безошибочными конкурентными преимуществами, за которые потребители могут и будут платить.

То же происходит и с вами. Как президент компании *одного человека*, вы тоже должны разрабатывать и поддерживать весомое конкурентное преимущество. Вам нужно определить область, в которой вы уникальны. Ваша работа должна быть самого высокого качества, чтобы со временем вы могли подняться на вершину в своей



области. Любой ваш выбор и любое решение относительно своего конкурентного преимущества уже сейчас являются и будут в дальнейшем основными факторами вашего финансового успеха в служебной карьере и в жизни в целом.

### ***Преуспеть на самом трудном пути***

Несколько лет тому назад один мой приятель поступил на работу в брокерскую акционерную фирму. Программа набора и подготовки служащих была прекрасно оснащена с технической точки зрения, а профессиональное обучение продажам, в сущности, не имело аналогов. Когда наконец он получил свою лицензию маклера, ему дали телефонный справочник и сказали, что пора начинать «крутить диск телефона в поисках долларов», то есть звонить всем, кому только можно, и пытаться заинтересовать их своей продукцией. Вскоре он понял, что это один из самых трудных в мире способов влиться в сферу профессиональных продаж и заработать себе на жизнь.

Однажды его осенила внезапная мысль, изменившая его карьеру и, в конечном итоге, сделавшая его одним из лучших финансовых консультантов в стране. Он понял, что его карьера и все, что будет в его жизни – благосостояние его семьи, счет в банке и его будущее, – зависят от качественного уровня этих разговоров по телефону. Поэтому он принял решение стать самым выдающимся специалистом, использующим телефон как инструмент для перспективных продаж.

Он прочитал каждую книгу, какую только мог найти по эффективным методам телефонного общения. Он посещал все курсы и изучал любую информацию по данной теме. И он стал таким асом в телефонных разговорах, что мог различать 19 оттенков колебания в голосах людей, с которыми беседовал. Он разработал список ответов на любые возможные возражения, чтобы переубедить своих потенциальных потребителей и клиентов и доказать им, что предлагаемая продукция является для них самой подходящей.

Сегодня он зарабатывает более 5 млн. долларов в год, покупает и продает по телефону инвестиции для своих клиентов и получает огромные комиссионные. 99 % своего бизнеса он осуществляет по телефону, а теперь и с помощью компьютера, электронной почты и факса. Он редко встречается с клиентами лично. Но в телефонных переговорах он непревзойденный мастер. Он четко и конкретно

определил и разработал конкурентное преимущество, которое использовал для своего продвижения по служебной лестнице. А каким могло бы быть ваше преимущество?

### ***Разработайте проект «сделай – это – для – себя»***

Предлагаю вам упражнение: постарайтесь закончить следующее предложение законченным: «Если бы я мог \_\_\_\_\_ действительно хорошо, я заработал бы все необходимые мне деньги». Ваша задача – заполнить пробел.

*Если бы вы выработали определенный навык и постоянно применяли его с максимальным эффектом, каково было бы его позитивное влияние на ваш доход?*

Если бы вы могли махнуть волшебной палочкой и стать выдающимся специалистом в каком-то одном секторе вашей работы, то какой сектор вы бы выбрали? Каким бы ни был ваш ответ, это ключевой результативный сектор, в котором вам нужно уже сейчас приступить к делу.

Продолжительный успех в вашем бизнесе или карьере придет в результате того, что вы будете наилучшим образом делать что-то такое, что другие люди оценят и за что будут готовы заплатить. Кроме того, всему, что любой другой человек делает превосходно, вы тоже можете научиться. Запомните, что каждый из 10 % лучших специалистов в своей отрасли когда-то входил в 10 % служащих низшего звена.

Каждый нынешний профессионал когда-то с трудом справлялся со своей работой. Все те, кто занимает высшие должности в вашей отрасли, когда-то работали на других местах. Путь, который может вывести на переднюю линию жизни, где вы получите все самое лучшее, прост. *Во-первых, двигайтесь к этой линии.* Примите решение присоединиться к 10 % лучших специалистов, независимо от того, сколько на это потребуется времени. *Во-вторых, не отступайте от линии.* Раз уж вы начали двигаться вперед в направлении самосовершенствования, продолжайте учиться и практиковаться до тех пор, пока не достигните своей цели.

А вот хорошая новость для вас: передняя линия жизни находится в постоянном движении! Она никогда не замирает. Она открыта все 24 часа в сутки. Каждый, кто попадает на линию и *остается* на ней, в конце концов выходит на передний план. Ничто не может вас

остановить в вашем стремлении попасть в число 10 % лучших специалистов. И никто, кроме вас самих. Вы сами отвечаете за это.

### ***Определите, в чем ваше конкурентное преимущество***

Вот один из первых вопросов, который вы себе задаете: «*В чем состоит мое конкурентное преимущество?*» В чем вы непревзойденный мастер? Что именно вы делаете лучше, чем любой другой специалист в вашей области? Какие из уникальных навыков, которыми вы владеете, в наибольшей степени влияют на ваш успех? В чем вы *действительно* сильны?

Второй вопрос будет таким: «Исходя из нынешних тенденций в моей индустрии, что будет моим конкурентным преимуществом через 3–5 лет?» Если все будет двигаться в том же направлении, как сейчас, и вы могли бы спрогнозировать свои перспективы на 3–5 лет вперед, то что вам понадобилось бы сделать, чтобы и в будущем быть впереди всех?

Многие люди затрудняются ответить на два этих вопроса. Они не знают, в чем заключается сегодня их конкурентное преимущество, а в результате не имеют представления о том, каким будет это преимущество в дальнейшем. Если ваша ситуация именно такова, то вы подвергаете себя риску не достичь цели и даже потерпеть фиаско в своей карьере.

### ***Ваше потенциальное конкурентное преимущество***

Следующий вопрос таков: «Каким *должно было бы быть* ваше конкурентное преимущество?» Если бы вы могли стать выдающимся специалистом в одном из секторов, то какой бы это был сектор? Если вы не знаете точно, то спросите об этом вашего босса или своих сотрудников. Задайте им такой вопрос: «*Если бы я действительно был асом в каком-то одном деле, то какой именно навык мог бы оказать наибольшее позитивное влияние на мои результаты?*»

Обычно вы уже знаете ответ на этот вопрос, когда его задаете. Но если вы затрудняетесь определить этот навык, попросите совета у других. Окружающие люди, особенно ваш босс, обычно дают быстрый ответ на этот вопрос.

Как только вы получили ответ, начинайте развивать свой навык — это ваша новая цель или мишень, в которую вам нужно попасть.

Изменяйте свое отношение к этому сектору на очень позитивное и представляйте, что способны стать весьма выдающимся специалистом в этом деле. Вы записываете цель, определяете крайний срок ее достижения, составляете план и приступаете к работе по самосовершенствованию на этом конкретном участке работы. И очень скоро вы начнете формировать позицию победителя в своей работе, что даст вам возможность выделиться из толпы.

### ***Распалите дух ваших служащих***

В настоящее время некоторые компании пропускают своих служащих через своего рода тест, или упражнение, которое порою оказывается весьма травмирующим. Всех работников собирают вместе, а затем начинают *распалить* их трудовой энтузиазм: объявляют, что решено нанять на все должности других людей и что каждый человек может *обратиться с повторной просьбой* получить ту же работу, будто он впервые пришел устраиваться.

При этом каждый служащий должен объяснить, что он собирается делать, *как* намерен это делать, *какую ответственность* взял бы на себя за эту работу и *сколько* выиграла или сэкономила бы компания, согласившись платить ему ту зарплату, которую он хочет получать.

Как вы понимаете, многие служащие оказываются совершенно сбиты с толку, когда им приходится выполнять подобное упражнение. Сама идея обдумать свои служебные обязанности и описать их в форме делового предложения, а также доказать, что им следует заплатить именно ту сумму, которую они просят, оказывается для них невыполнимой задачей. Большинство людей никогда раньше не думали о своей работе с этой точки зрения.

А под конец босс добавляет еще одну деталь. Он говорит, что каждый будет соревноваться с другими служащими, которые также получают предложение выполнять ту же работу. И только тот, кто представит компании самое лучшее или наиболее выгодное предложение, займет эту должность.

### ***Точно определите, что вы делаете***

Если бы вы оказались в таком положении и вам пришлось написать резюме относительно вашей работы, начиная с самых важных и ценных дел, которыми вы занимаетесь в своей компании, то как бы вы

их определили? Как бы вы «продавали себя» своему нынешнему работодателю? Как бы вы формировали портфель своих предложений, за которые могли бы попросить желаемую зарплату?

Каковы ваши *основные способности*? Какие у вас есть особые таланты и навыки, которые делают вас ценным работником и выделяют среди других – сейчас и в будущем? Что именно вы выполняете блестяще и за что вам стоит заплатить те деньги, которые вы хотите зарабатывать? Ваши ответы на эти вопросы очень важны для успеха вашей карьеры.

### ***Насколько вы хороши?***

Есть простой способ определить, насколько хорошо вы делаете свое дело. Задайте себе вопрос: *велик ли на меня спрос?* Если вы очень хороший специалист, вас всегда будут стараться переманить с вашего нынешнего места работы. Вы будете постоянно получать предложения от разных компаний. Если вы из числа тех, кто сам обеспечивает себя работой, то ваш бизнес будет так стремительно расширяться, что вы не в состоянии будете справиться с объемом работ. Вы будете получать непрерывный поток благодарностей от удовлетворенных потребителей.

Если вы востребованы, вам обеспечена полная защищенность в профессиональной сфере. Вы знаете, что если с вашим нынешним местом работы что-то случится, вы сможете просто перейти на другую сторону улицы и уже завтра получить новую службу. И вас не будут волновать взлеты и падения в экономике, потому что у вас всегда будет много благоприятных возможностей для выбора.

Когда вы достигнете такого положения, вам станет ясно, что вы являетесь одним из самых лучших специалистов в вашей отрасли. И вы почувствуете себя восхитительно. Ваше будущее всецело окажется под вашим контролем.

### ***Делайте то, что вам нравится***

Возможно, вы не сразу поймете, как определить ту область своей работы, в которой ваши навыки отточены до совершенства, если пока она вам не известна. Вы прекрасно справляетесь со своей нынешней работой, но в современном, быстро изменяющемся мире вы вскоре можете оказаться совсем на другом месте, в другой сфере и так же

блестяще выполнять свои новые обязанности. Как же разобраться в том, какая работа подходит вам больше всего?

Вот одно из самых важных звеньев в цепи размышлений: *преуспевающие люди делают то, что им нравится*. Они выполняют свою работу «во имя искусства» и ради удовольствия. Они занимались бы своим делом, даже если бы им за это не платили. Задайте себе такой вопрос: *«Какую я выбрал бы работу, если бы был финансово независимым и мог делать все, что хочу?»*

Что вы изменили бы в своей жизни, если бы выиграли миллион долларов? Подавляющее большинство людей, получив такой выигрыш, немедленно бросили бы свою работу. Если и вы, выиграв миллион долларов, поступили бы так же, то это тревожный сигнал. Это значит, что вы сейчас находитесь в большой опасности, тратя попусту свое время и жизнь.

### ***Определите, какое дело доставляет вам удовольствие***

Почти все «самodelьные» миллионеры утверждают, что секрет успеха заключается в том, чтобы сначала найти дело, которое доставляет удовольствие, а затем взяться за него, вкладывая в это всю душу. Большинство преуспевающих людей вообще не воспринимают дело, которым занимаются, как работу. Некоторые из них говорят: «За всю свою жизнь я не проработал ни одного дня». Для них работа – это своего рода увлекательная игра; они не знают, где начинается одно и где кончается другое. Когда они не на работе, то все время думают и говорят о ней. А когда они на работе, она полностью овладевает ими.

В одних только Соединенных Штатах существует более 22 000 различных видов деятельности. Они, в свою очередь, делятся на подвиды, включающие около 100 000 разных работ, которые вы могли бы выполнять. Но следует заметить, что большинство работ, на которых будут трудиться люди в XI веке, сейчас еще даже не изобретены.

Среди многих тысяч существующих в настоящее время профессий есть огромное число таких, которые позволили бы вам зарабатывать на вполне достойную жизнь. Но ваша цель должна заключаться в том, чтобы сначала выбрать для себя идеально подходящую работу, которая доставляла бы вам наибольшее удовольствие и приносила

вознаграждение; а затем направить всю энергию на то, чтобы совершенствоваться в одной этой области.

### ***Успех оставляет следы***

Отправной точкой в определении ваших особых талантов и уникальных способностей является взгляд в прошлое: какого рода деятельность позволяла вам получить наибольшие результаты и вознаграждения?

Когда вы учились в школе, какие предметы вызывали у вас наибольший интерес? На каких уроках вы получали самые высокие оценки? Вы всегда будете самым лучшим специалистом, если будете делать то, что *захватывает* вас, что привлекает ваше *внимание*, вызывает *интерес* и *притягивает*, как магнит. Желание узнать побольше о какой-то конкретной сфере деятельности также указывает на идеальную для вас работу. Вы будете с удовольствием *читать*, *говорить* на эту тему и *обучаться* этому. Кроме того, вы будете восхищаться людьми, преуспевающими в той области, которая больше всего вам подходит.

### ***Возвратитесь в детство***

Один из способов определить свое будущее – это заглянуть в прошлое. От каких занятий вы получали *наибольшее удовольствие* в возрасте между 7 и 14 годами? В то время вы были совершенно свободны в своем выборе – могли браться за любое дело, которое вас привлекало. Так что же вам нравилось делать больше всего? Если вы не помните, спросите у своих родителей. Они, скорее всего, вспомнят, за какими занятиями вы любили проводить время в этом возрасте.

Один слушатель моих семинаров рассказал мне, что этот принцип в точности применим к нему. В период между 7 и 14 годами он любил мастерить модели аэропланов. Он проводил за этим занятием много часов, засиживался далеко за полночь, создавая все более и более сложные конструкции. Вскоре он стал строить модели самолетов с крошечными двигателями и выставлять их на конкурсах. По мере того как он подрастал, он строил все большие по размеру модели, уже с дистанционным управлением, и посылал их на серьезные конкурсы в масштабах страны.

После окончания средней школы он поступил в университет и получил диплом по технической авиации. Сейчас он владеет тремя компаниями. В одной из них он проектирует маленькие самолеты; в другой – сдает их в аренду и напрокат; а третья компания занимается авиационным техническим обслуживанием. Он рассказал мне, что его труд оценивается в несколько миллионов долларов, и он считает, что никогда в жизни не делал рутинной работы. Он всегда занимался любимым делом. Сейчас ему всего 35 лет.

### ***Ваше чувство собственной значимости***

Как-то Дейл Карнеги написал: «Скажите мне, что дает человеку чувство наибольшей значимости, и я расскажу вам всю философию его жизни». А что вызывает чувство собственной значимости у вас? Что повышает ваше самоуважение, когда вы успешно справляетесь со своими делами? Какое занятие доставляет вам наибольшее удовольствие, так что вас снова и снова постоянно тянет к этому?

Наполеон Хилл как-то сказал, что одним из величайших секретов успеха является умение *определить, какое занятие доставляет вам наибольшее удовольствие, а затем изыскать способы хорошо зарабатывать на этом*. Большинство людей откладывают такое решение на потом и делают то, что, как им кажется, они *должны делать*, чтобы заработать необходимые деньги, а уж тогда найти время и заняться тем, чем они действительно *хотят заниматься*. Вам нужно поставить перед собой цель: поменять эту последовательность. Вы должны с самого начала своей трудовой жизни делать то, что доставляет вам истинное удовольствие. Поступая таким образом, вы будете становиться все более компетентным, делать свое дело все лучше и лучше и постоянно расширять его – а в результате к вам придет это прекрасное чувство собственной значимости.

### ***Посмотрите фактам в лицо***

Одним из самых важных условий изменения мышления является развитие такого качества как *смелость*. Подробно я раскрою эту тему позднее, в главе 12. А на данном этапе, когда мы обсуждаем необходимость делать то, что вам нравится, отмечу лишь следующее: нужна смелость, чтобы принять тот факт, что в настоящий момент вы, возможно, находитесь не на своем месте, делаете не ту работу или



состоите не в тех отношениях, которые приносят вам удовлетворение. Очень может быть, что вы идете по неверному пути.

Большинство людей возвращаются к своей рутинной работе, личным связям и делают карьеру, подобно тому как, сидя в автомобиле, вы даете задний ход и, ударившись обо что-то, идете посмотреть, что это было. Эти люди не имеют четких целей, поэтому просто покорно принимают сложившиеся обстоятельства: идут на ту работу, которую им предложили в самом начале их трудовой деятельности, или кочуют с одной службы на другую. Они делают работу, которую им поручают, и позволяют своим боссам определять ход их служебной карьеры.

Вскоре вся их трудовая жизнь превращается в ожидание чека на зарплату. Если же они к тому же нерадивые работники, то просидят на одном месте много лет, выполняя монотонную работу, и со временем полностью утратят то дарование, которое было заложено в них с детства, ту тягу к чему-то важному, с чего начиналась жизнь, полная надежд, мечтаний и прекрасных потенциальных возможностей.

### ***Будьте искренни с собой***

Джозеф Кэмпбелл, ныне покойный профессор мифологии, несколько лет тому назад рассказал в телевизионном шоу «*Bill Moyers Special*» одну историю. Дело было в небольшом местном ресторанчике, куда они с женой частенько заходили. Как-то раз туда пришла еще одна семейная пара со своим сыном-подростком и расположилась за соседним столиком, чтобы пообедать. Когда они уже съели половину заказанного, мальчик сказал, что обед ему не нравится и он не будет больше этого есть. Отец очень рассердился и стал требовать, чтобы сын съел все, нравится ему это или нет.

Но мальчик категорически отказался, заявив отцу: «Я *не* хочу это есть!» Услышав такое, отец пришел в ярость и заорал: «Ты *не хочешь*?! А какое это имеет значение? Да я за всю свою жизнь ни разу не делал того, что *хотел* делать!»

Кэмпбелл подчеркивал, что многие люди находятся в подобной ситуации. Они осознают, что проживают свою жизнь, делая вещи, которые им навязывают другие люди, потому что у них никогда не хватало смелости попробовать делать то, чего *они сами* хотели.

Кэмпбелл закончил свое выступление словами, что ключом к успеху и счастью является принцип «следовать своему вдохновению». Это значит – делать то, что вам больше всего нравится. Это значит – окинуть взглядом ландшафт своей жизни и определить для себя те виды деятельности, которые доставляли бы вам наибольшее удовольствие; те, которыми вы занимались бы, не признавая никаких ограничений, а потом выстроить свою жизнь вокруг этой любимой работы.

### ***Будьте готовы уйти***

Самые счастливые мужчины и женщины в нашем современном обществе – это те, кто не боится бросить свою работу и уйти, если складывается такая ситуация, когда они начинают понимать, что данная сфера деятельности не приносит им ни радости, ни удовлетворения. Они находят в себе мужество принять решение, что будут делать то, что им нравится, а не то, что они считают своим долгом. Они заглядывают глубоко внутрь себя и объективно оценивают свои природные таланты и способности. И часто это в корне изменяет всю их жизнь.

### ***Слушать других***

Несколько лет тому назад я начал очень серьезно размышлять над тем, чем же я в действительности хочу заниматься. Моя работа на тот момент подходила к концу, а перспективы на будущее – в связи с экономическим положением – были не очень обнадеживающими. Между тем, хотя у меня была одна очень хорошая идея, которую мне хотелось осуществить, мне не хватало уверенности в себе.

Тогда я спросил у моего друга, в чем, по его мнению, я мог бы проявить себя с наилучшей стороны. И он без малейших колебаний ответил: «Ты мог бы превосходно обучать людей и вести семинары».

И это было как раз то, о чем я думал, но я ужасно боялся направить всю свою энергию и усилия в совершенно незнакомую мне область. Совет моего друга помог мне понять, что часто люди вокруг вас яснее видят, чем вам следовало бы заниматься, даже если вы сами этого не замечаете.

Если же вам совсем не известны ваши природные таланты и способности, спросите у кого-нибудь, кто хорошо вас знает, как он или

она представляют идеальную сферу вашей трудовой деятельности. Те, кто знает вас и проявляет к вам интерес и заботу, часто могут подбросить идею и дать глубокомысленный совет, который изменит всю вашу жизнь. Нередко с их помощью вы можете открыть в себе самое сокровенное желание.

### ***Ваше самое сокровенное желание***

Ваше самое сокровенное желание – это то особенное, что вы можете сделать для процветания нашей земли, и на что, кроме вас, не способен никто другой. Это нечто такое, что будет долгие годы манить и вдохновлять вас, подобно отдаленным звукам музыки. Это то, что с юных лет вызывало у вас интерес и влекло к себе.

Возможно, вы никогда никому не рассказывали об этом. Возможно, в глубине души вы боялись тех огромных изменений, которых потребует ваше заветное желание. Но суть в том, что вы никогда не будете по–настоящему счастливы или удовлетворены, пока не предоставите себе свободы выбора и не вложите всей души в то дело, которое вам по сердцу.

Эрик Баттеруорт в своей книге *«Открой в себе силу»* (Harper and Row, 1968) писал: «Вы не то, что вы *есть*; вы – то, чем *можете стать*».

Только представьте! Вы не тот, кем являетесь сейчас, а скорее *тот, кем можете стать*, когда откроете в себе в полной мере и разовьете все свои природные таланты и способности.

### ***Будьте честны с собой***

Одним из отличительных признаков лидера является то, что он видит себя таким, каков он есть. Он совершенно честен с собой. Он принимает полную ответственность за свои поступки и понимает, что он «президент корпорации по персональному обслуживанию». Он осознает тот факт, что достойное вознаграждение может быть только результатом прекрасно выполненной работы в выбранной им сфере деятельности. Он смотрит на себя стратегически, как бы со стороны. Лидер планирует каждую сферу своей жизни, зная, что никто не сделает этого за него. Особенно следует отметить необходимость разработки собственной программы повышения уровня личных и

профессиональных качеств, чтобы стать одним из лучших специалистов в своей отрасли.

### ***Старайтесь мыслить и планировать стратегически***

Существует несколько концепций личного стратегического планирования, которое поможет улучшить ваши результаты и жизнь в целом. Как всегда, начинать следует с изменения мышления, которое должно приводить к более эффективному образу действий.

### ***Подведите черту***

Первую концепцию я называю мышлением по принципу «начать с нуля». Сделайте перерыв в своей жизни и работе. Подведите черту под всеми вашими нынешними делами. А теперь представьте, что вы начинаете все сначала. Спросите себя: *«Есть ли в моей жизни что-нибудь такое, что, зная все наперед, я стал бы делать, если бы мне пришлось начать все сначала?»*

Это один из самых важных вопросов, который вы могли бы себе задать и на который дали бы правильный ответ. Вы можете применять его к каждой сфере своей жизни. Часто самой большой проблемой в личном стратегическом планировании является попытка заставить себя заниматься чем-то, что не стало бы вашей первостепенной задачей, если бы пришлось начать все с нуля.

*Часто, когда я консультирую компании, у меня просят совета относительно того, как увеличить продажи той или иной конкретной продукции или того или иного вида услуг, и я всегда спрашиваю: «Зная все наперед, вы представили бы эту продукцию или услуги сегодня, если бы вам пришлось делать это заново?»*

И часто мне отвечают, что, зная все наперед, они никогда не стали бы этим заниматься. И тогда я даю один и тот же совет: «Так бросьте это». Самое разумное, что может сделать компания, если какая-то часть ее бизнеса не эффективна и не имеет будущего, – прекратить заниматься этим, и как можно скорее. Это касается продукции, обслуживания, технологии, методов продаж или рекламы, инвестиций или любой другой сферы деятельности, на которую расходуется время, деньги или эмоциональная энергия.

### ***Сделайте решительный шаг***

Есть ли что-нибудь в вашей жизни или работе, чего сегодня вы не стали бы делать, зная, что это скоро превратится в проблему, то есть, что это следовало бы прекратить вообще?

Есть ли в вашей жизни такие отношения – личные или деловые, – которых, зная все наперед, – вы не стали бы завязывать сегодня, если бы вам пришлось снова оказаться перед этим выбором? Если есть, то следующим вашим вопросом должен стать такой: *«Как мне покончить с этими отношениями, и, по возможности, скорее?»*

Присмотритесь к вашему бизнесу и карьере. Есть ли в вашей трудовой деятельности что-нибудь такое, за что вы не взялись бы сегодня, заранее зная то, что вам известно сейчас? Есть ли такой процесс, вид деятельности или расходы, от которых вы отказались бы сегодня, если бы пришлось начинать все заново?

И наконец проанализируйте свои инвестиции — не только денежные, но и расход времени и энергии. Нет ли в вашей жизни такой области, которая тормозит ваш прогресс и тащит вас назад, вызывая постоянное напряжение или стресс, и которой вы не стали бы заниматься сегодня, если бы начинали все заново? Иногда самым быстрым способом изменить образ своего мышления и свою жизнь может оказаться простой вопрос: какое из ваших сегодняшних занятий не приносит вам радости? Оставьте это занятие и возьмитесь за что-нибудь другое.

### ***Ваши самые ценные активы***

Самым ценным активом является ваше время. Но это также и ваш самый скудный ресурс. Вы располагаете ограниченным объемом времени, и оно уходит безвозвратно. Время — необходимое условие любых достижений. Но оно быстротечно. Вы не можете получить его в большем количестве, чем вам отмерено, что бы вы ни делали. Можно сказать, что качественный уровень вашей жизни определяется тем, как вы расходуете этот драгоценный ресурс.

Результаты и вознаграждение — вот все, что вам нужно. Ваша способность стать здоровым, счастливым и богатым — то есть реализовать все свои желания — является мерилom вашей человеческой состоятельности. Ваша задача — использовать свои минуты и часы как можно эффективнее, чтобы увеличить количество и качество результатов, получаемых в обмен на время, которое вы в них вкладываете.

### ***Продавайте свое время подороже***

Все в жизни в своем роде торговля. В общем и целом, вы продаете свое время за результаты и вознаграждение, которые хотите получить. Оглянувшись вокруг себя и оценивая текущую ситуацию, вы всегда можете сказать, удачливым ли торговцем вы являетесь. Задайте себе вопрос: «Удовлетворяет ли меня сейчас прибыль от продаж, которую я получал до сих пор?»

Одни люди продают свое время за 25 000 долларов в год. Другие — такое же время за 250 000 долларов в год, хотя, возможно, и те и другие одного возраста, с одинаковым уровнем интеллекта,

образованием и происхождением. Но одни зарабатывают в 10 раз больше, чем другие! Почему?

В самой доступной форме это можно объяснить так: тот, кто зарабатывает *больше*, мыслит и действует иначе, чем тот, кто зарабатывает *меньше*. Один человек является лучшим «торговцем», чем другой; один располагает большей информацией, постоянно совершенствует свои навыки, раньше поднимается с постели по утрам, эффективнее трудится в течение рабочего дня и уходит с работы позже других. Хороший «торговец» быстро развивает свою способность пользоваться любым благоприятным моментом и начинает обгонять других. Вскоре он уже занимает более высокую должность и зарабатывает гораздо больше денег, чем люди, начавшие работать одновременно с ним. Вы тоже должны поставить перед собой такую цель.

### ***Ваше время ограничено***

Вы не можете накопить время впрок. Вы можете только иначе его израсходовать. Каждая сфера вашей жизни сегодня – это результат того, на что вы потратили свое время в прошлом. Если вы хотите, чтобы ваше будущее не было таким, как ваше настоящее, то сегодня вам придется распорядиться своим временем иначе. Вам придется изменить свои представления о себе и о том, как использовать свое время, чтобы получить то, чего вы хотите добиться в своей жизни.

В каком-то смысле время подобно *деньгам*. Его можно либо растратить, либо во что-то вложить. Если вы растратили время или деньги, то они пропали безвозвратно. Вы никогда не сможете получить их обратно. Но если вы мудро инвестируете свое время или деньги, то в будущем получите гораздо большую отдачу. Личное стратегическое планирование и рациональный подход дают вам средства, гарантирующие наибольшее возмещение за вложенное время. Иначе говоря, это позволяет вам получить наивысшую «отдачу от жизни».

Все, что вы делаете и что требует вложений вашего времени, представляет собой тот или иной выбор. Например, как использовать свое время – мудро или нет? Пока вы выбираете, время уходит навсегда. Если вы тратите его на определенный вид деятельности, то у вас уже не будет такого же объема времени, чтобы израсходовать его

или вложить в другое дело. Ваш выбор в вопросе использования своего времени в значительной степени определяет качественный уровень вашей жизни, как сегодня, так и в будущем.

Вы должны чрезвычайно ревностно относиться к своему времени. Научитесь проявлять твердость, чтобы не растрачивать его на те виды деятельности, которые имеют минимальную ценность. Вы должны сокращать и даже устранять те дела и занятия, которые уже не соответствуют вашим представлениям о рациональном использовании времени, – если хотите получить наибольшее возмещение энергии в своей жизни и карьере. Мышление «с нуля» поможет вам сделать наилучший выбор. Это и есть ключевой мыслительный механизм, который может изменить вашу жизнь.

### ***Принцип парето***

Другим важным принципом стратегического планирования является правило 80/20, «принцип Парето», который сформировал итальянский экономист Вильфредо Парето приблизительно в 1895 году в Швейцарии. Это правило гласит, что 80 % результатов вы получаете от 20 % вашей работы. Если вы составите список из 10 задач, которые вам нужно выполнить в течение предстоящего дня, то два пункта из этого списка будут стоить больше, чем остальные восемь вместе взятые.

Но 20 % вашей деятельности, составляющие наибольшую ценность в вашей работе, – это самые трудные и проблемные задания. 80 % вашей деятельности, которые обеспечивают всего 20 % результатов, обычно бывают приятными и легкими. Как у всякого человека, у вас есть естественная склонность делать то, что дается *легко*, даже если это не представляет собой ни особой ценности, ни важности. Но, чтобы сделать как можно больше и получить максимальный результат от каждой вложенной в работу минуты, вы должны *оказывать сопротивление стремлению повернуть сначала самые незначительные дела*. Вы должны подчиниться внутренней дисциплине и направить всю энергию на одно или два дела, которые являются более важными и ценными, чем все остальные.

***Разработайте стратегию, чтобы продать себя как  
можно выгоднее***



Как «президент собственной корпорации по персональному обслуживанию», вы должны рассмотреть *четыре стратегических переменных*, используемых в процессе маркетинга, когда вы «продаете» себя и свои услуги. Эффективность ваших действий в каждом из этих четырех секторов будет определять ваш доход и ваше будущее. Вот эти сектора (или переменные): (1) *специализация*; (2) *дифференциация*; (3) *сегментация*; и (4) *концентрация*.

Эти четыре составные – ядро каждого бизнеса, они обеспечивают успех продажи любой продукции или услуг, предлагаемых каким бы то ни было предприятием в любом месте. Рост и прибыльность бизнеса являются результатом хорошего выполнения работы в каждом из этих секторов. Проблемы же, связанные с торговлей и доходами, являются результатом недостатков в одном или нескольких секторах. Каждый из них также имеет отношение к вам и вашей карьере.

### ***Специализируйтесь в своей области***

*Специализация* означает, что вы точно определили, чем в своей области вы собираетесь заниматься с наибольшей отдачей. В каждой отрасли преуспевающие люди скорее предпочитают специализироваться на чем-то конкретном, чем браться за все сразу. Они целенаправленно посвящают свое время и таланты чему-то одному, а не пытаются делать много разных дел. Они работают, чтобы заслужить репутацию превосходных специалистов в одной конкретной области, а не пытаются быть всем для всех.

Преуспевающий бизнес может специализироваться на одном конкретном типе потребителей или на одном определенном рынке. Он может сосредоточиться на какой-то конкретной продукции или сфере услуг для этого типа потребителя. Преуспевающий коммивояжер будет специализироваться на продаже какой-то определенной продукции или услуг для конкретного типа потребителя. Для успеха в любой отрасли нужно расходовать максимум времени не на количество производимой продукции, а на увеличение ее качества в одной конкретной области.

А в какой области сегодня специализируетесь вы? Какой она станет в будущем? И какой она была бы, если бы вы захотели подняться в своей отрасли на высший уровень? И какой она смогла бы быть, если бы вы посмотрели на себя со стороны и представили, что у вас нет никаких ограничений и что вы способны в совершенстве освоить

любой навык или показать свое мастерство на любом рынке, которым хотите завладеть?

### ***Умение выделиться среди других***

Второй стратегической переменной в вашем бизнесе или карьере является *дифференциация*. Это ключевой фактор, определяющий результаты торговли, маркетинга и роста бизнеса. Это основное условие успеха вашей карьеры.

Дифференциация – это способ выделиться среди всех других в вашей области, кто предлагает что-то подобное. Ваша дифференциация – это *умение достичь превосходства*, проявить свою уникальность, предложить на продажу что-нибудь исключительное. Это то, что дает вам конкурентное преимущество перед всеми остальными в данной отрасли.

### ***Ключевой вопрос***

Представьте, что очень важный потенциальный потребитель задает вам вопрос: «Что такого особенного в вашей продукции или услугах, что отличает их от любой другой подобной продукции или услуг, предлагаемых прочими компаниями на сегодняшнем рынке?» Что бы вы ответили? Или представим, что вам пришлось бы объяснять, как и почему ваша продукция или услуги превосходят подобную продукцию или услуги ваших конкурентов, – что бы вы в этом случае сказали?

Не все коммивояжеры и даже владельцы предприятия знают, как ответить на эти вопросы. Но вы должны абсолютно четко представлять свое конкурентное преимущество, если хотите увеличить объем продаж на рынке, где конкуренция все время возрастает.

Как человек, занимающийся персональным стратегическим планированием собственной карьеры, вы должны задать себе следующие вопросы: «Какие у меня есть уникальные навыки, которые дают мне преимущество перед другими исполнителями такой же работы? Какие навыки мне было бы *полезно* приобрести?» Если в настоящий момент вы еще не достигли совершенства в своей области, то какие шаги вам нужно делать с сегодняшнего дня, чтобы вырасти профессионально и выделиться из числа многих других?

### **Определите ваших идеальных потребителей**

Третья стратегическая область в бизнесе называется *сегментацией*. Она требует, чтобы вы разделили свои рынки и потребителей на сегменты. Вы можете сделать это, выявляя, кто из потребителей получает наибольшую выгоду от вашей области специализации и от вашего конкурентного преимущества в пределах этой области.

При сегментации вы определяете своих *идеальных* потребителей. Кто они? Откуда? Что у них общего? Каков их возраст, доходы, уровень образования, происхождение, положение, опыт и т. д.? Сегодня маркетинг все больше фокусируется на *микроструктурах*. Торговля и маркетинг становятся все более персональными и индивидуальными, нацеливаются на строго определенные группы потенциальных потребителей, обладающих конкретными качествами и характеристиками. Так кто же ваши идеальные потребители?

### ***С концентрируете свою энергию***

Четвертой стратегической переменной, возможно, самой важной из всех в сфере торговли и маркетинга, является принцип *концентрации*. Это ваша способность сосредоточить свою энергию и ресурсы на тех конкретных группах потребителей или рынках, где у вас есть наибольший шанс добиться успеха за самый короткий период времени.

Ваша способность целеустремленно сосредоточиться на самых благоприятных возможностях больше повлияет на повышение вашего дохода за счет концентрации энергии, чем какой-либо другой фактор. Сосредоточенность – это ключевой принцип успеха в любой области.

### ***Успех против неудачи***

Компания «Dun and Bradstreet» на протяжении более чем 50 лет проводила исследование результатов работы преуспевающих и неудачливых бизнесменов. Не так давно она обработала на компьютере все свои данные по бизнесу, потерпевшему крах. В результате выяснилось, что бизнес, как правило, терпит крах из-за «низких продаж»; а преуспевает благодаря «высоким продажам». Все остальное можно не комментировать.

Ваша задача как «президента собственной компании», занятого стратегическим планированием своей карьеры, заключается в том, чтобы гарантировать наивысший объем продаж своих персональных услуг, какого вы только можете достичь. Для этого требуется, чтобы вы

*специализировались, дифференцировали, сегментировали и концентрировались.* Как президент своей собственной жизни и карьеры, вы должны достичь абсолютного совершенства в выполнении одной или двух задач, за которые рынок заплатит наивысшую цену. Затем вам следует постоянно совершенствоваться в этих одной-двух областях.

### ***Вы необыкновенный человек***

Помните о том, что вы необыкновенный человек. Вы родились с уникальными талантами и способностями, которые делают вас совершенно непохожим на всех остальных людей, когда-либо существовавших на Земле. Шансы на то, чтобы другой человек был в точности похож на вас, составляют 50 миллиардов к одному. По сути, этого не может случиться.

Нет другого человека, который имел бы такое же уникальное и необычайное сочетание опыта, идей, мыслей, чувств, образования и воображения, как у вас. В вас заложены способности иметь или делать, в сущности, все, что только можно себе представить. Вы очень похожи на кусок мрамора, который лежал никем не замеченный, пока его не увидел Микеланджело. И вы тоже подобны потрясающему шедевру, который только и ждет, чтобы его открыли миру.

Огромный успех и счастье приходят, когда вы открываете в себе данные природой способности, а затем сосредоточиваетесь на развитии этих своих талантов. Как будто вы каким-то особым образом запрограммированы на успех, и если вы сможете найти ту область, для которой предназначены, то за несколько лет достигнете гораздо большего, чем многие люди достигают за всю свою долгую жизнь.

### ***Ничего не оставляйте на волю случая***

Не оставляйте ничего на волю случая. Не надейтесь на чудеса или везение. Вы должны понимать, что все происходящее зависит только от вас.

Так как вы знаете, что вам придется всю свою жизнь выполнять *ту или иную* работу, то должны заранее принять решение делать только то, что вам нравится. Вы станете тем, кем можете стать, развивая свои уникальные таланты и способности, куда бы они вас ни привели. Вы будете заниматься только тем, что доставляет удовольствие, с людьми,

которые вам нравятся, и делать работу, которая дает миру что-то важное.

Вы определяете для себя высокие стандарты. Вы позитивно и конструктивно обдумываете свою карьеру и будущее. Вы понимаете, что все достигнутое кем-то другим можете повторить и вы. Как только вы приняли решение, чем именно вы хотите заниматься, вложите в это всю свою душу, чтобы сделать это превосходно. И в результате вы станете *непобедимым*.

### ***Практические задания***

1. Что вы действительно любите делать? Какой род деятельности дает вам наибольшее чувство собственной значимости?

2. Если бы вы могли безукоризненно справляться с любым заданием или отточить любой навык, то что бы вы выбрали? Немедленно начинайте целенаправленно работать над этим навыком.

3. Каковы ключевые результативные сектора вашей работы? Оцените по 10-балльной шкале, насколько хорошо вы справляетесь с работой в каждом секторе.

4. Какой навык – если бы вы развили его и использовали с максимальным эффектом – оказал бы на вашу жизнь наибольшее позитивное влияние?

5. Каковы ваши сектора совершенства, уникальные конкурентные предложения и что самое ценное в вашей работе?

6. Если бы вы могли заниматься в течение всего дня только одним делом, то какое задание или вид деятельности внесли бы наиболее ценный вклад в успех вашей компании и в вашу работу?

7. Назовите свое самое заветное желание, цель, ради выполнения которой вы появились на этой Земле. Если бы вы могли совершить одно великое дело за всю свою жизнь, то что бы это было?

# Глава 7

## Прежде всего – люди

*Личные взаимоотношения – это плодородная почва, из которой вырастают прогресс, успех и все достижения в реальной жизни.*

*Бен Стейн*

Люди, с которыми вы знакомы и которые знают вас с самой лучшей стороны, сделают для успеха, счастья и достижений в вашей жизни больше, чем любой другой отдельно взятый фактор. Никто ничего не достигает в одиночку, в отрыве от людей.

Взаимоотношения – это самое главное. Мой друг Чарли Джонс говорит: «То, чем ты являешься сегодня, ты достиг бы только через пять лет, если бы не книги, которые читаешь, и не люди, с которыми встречаешься».

Доктор Дэвид Макклелланд, автор книги «Передовое общество» (Van Nostrand, 1961), после 25 лет научно-исследовательской работы в Гарварде пришел к выводу, что правильный подбор «референтной группы» способствует вашему успеху больше, чем что-либо другое. Макклелланд опрашивал выпускников университета, а также слушателей своего интенсивного курса семинаров по теме достижений в американской жизни. В течение многих лет он следил за успехами этих людей. Часть его слушателей на практике использовали то, чему научились, и извлекли из этого огромную пользу. Они создали прибыльный бизнес и сделали прекрасную карьеру.

Однако многие выпускники не смогли воспользоваться полученной информацией и идеями, чтобы внедрить их в свое дело и добиться успеха. Почему же у них ничего не получилось? Когда Макклелланд оглянулся в прошлое и поближе присмотрелся к этим людям, то понял, что они неизбежно должны были превратиться в работников точно

такого же уровня, с какими они общались прежде, до посещения его курсов, направленных на достижение успеха. В результате они скатились обратно в ту же прежнюю колею, к тем же старым привычкам, обычаям и образу жизни. А так как они были вовлечены в тесные отношения с теми же людьми, в их образе жизни ничто не изменилось.

### ***Ваша референтная группа***

Референтная группа определяется как категория людей, к которым вы себя причисляете, считая себя *подобным* им. Например, если вы принадлежите к какой-то определенной церковной общине, то ее члены являются частью вашей референтной группы. Вы считаете себя таким же, как они. Если вы принадлежите к какой-то политической партии, к лиге игроков в шары или к кругу представителей какой-либо конкретной профессии, то люди в этих сообществах и организациях также входят в вашу референтную группу. Вы четко идентифицируете себя с ними.

С течением времени, вследствие так называемого процесса *поглощения*, вы перенимаете их взгляды на жизнь, манеру поведения, разговора, направление их стремлений и даже стиль одежды. Ваша референтная группа будет оказывать определенное давление и существенное влияние на формирование вашей личности. Вы будете «подгонять» свои цели, поведение и мысли соответственно тому, что, по вашему мнению, получило бы их одобрение. Как это происходит, вы можете наблюдать в среде подростков.

### ***Измените свой выбор***

Все новое в вашей жизни начинается с изменений в вашем внутреннем мире, где основные сдвиги происходят, когда вы заменяете тех, с кем поддерживали связь и отождествляли себя, другими людьми. Выбирая новую референтную группу или оказавшись в силу каких-нибудь обстоятельств среди преуспевающих людей, вы подсознательно, почти помимо воли, начинаете изменяться.

Этот процесс обновления происходит очень быстро. На своих семинарах и во время поездок по стране и по всему миру я работал с очень многими мужчинами и женщинами, которые с радостью воспользовались этим советом: они обдуманно и сознательно сменили

свои референтные группы и стали общаться с новыми людьми в других организациях. Очень скоро они стали мыслить по-другому, и их внешний мир также начал изменяться.

### ***Каковы мысли...***

Закон соответствия гласит: ваш внешний мир является зеркальным отражением внутреннего. А в Библии сказано: «Каковы мысли в душе его, таков и он». Это значит, что ваши представления и мысли о себе изменяют ваше восприятие внешнего мира и сообразуются с соответствующим образом реальной действительности. Это центральная идея данной книги.

Наибольшее влияние на ваши мышление и чувства чаще всего оказывают другие люди, встречающиеся на вашем жизненном пути. Преуспевающие люди формируют привычку поддерживать отношения с позитивно настроенными и нацеленными на успех людьми. Те же, кто не добивается успеха вследствие невыполнения взятых на себя обязательств, кончают тем, что связываются с людьми, которые ни к чему не стремятся и впустую растрачивают свою жизнь. И в том, и в другом случае человек становится все больше похож на тех, с кем поддерживает отношения.

### ***Сформируйте новую референтную группу***

Если вы действительно хотите изменить свое мышление и жизнь, сегодня же примите решение начать общаться – в каждой сфере своей жизни – с мужчинами и женщинами, которыми вы восхищаетесь, которых уважаете и ставите выше других. Постарайтесь присоединиться к кругу людей, общение с которыми доставляет вам удовольствие и у которых вы можете чему-то поучиться. Работайте и поддерживайте отношения только с теми людьми, на которых, по вашему мнению, должны быть похожи ваши дети, когда вырастут. Когда вы установите такие стандарты для своих межличностных отношений, вся ваша жизнь почти сразу начнет улучшаться.

### ***Создайте свое собственное сообщество***

Ваше сообщество состоит из группы людей, которых вы так или иначе знаете – непосредственно или косвенно. Это те люди, на



которых вы можете оказывать определенное влияние и которые, в свою очередь, оказывают влияние на вас.

Самые преуспевающие люди в нашем обществе – на любом уровне – это те, кто знаком с наибольшим числом других преуспевающих людей. Они таким образом организуют свою жизнь, чтобы общаться с этими успешными людьми систематически, а не от случая к случаю. И вы тоже можете последовать их примеру.

Многие мужчины и женщины с течением времени переезжают из одного города в другой или переходят из одной сферы деятельности или индустрии в другую. Они начинают с небольшого числа контрактов, но очень скоро становятся известными и весьма уважаемыми людьми в этом новом кругу. Почему это происходит? Потому что они применяют к своему новому образу жизни принципы творческого сообщества.

Они немедленно начинают формировать новые позитивные референтные группы. Запускают в действие план развития как можно более широких полезных, высококачественных отношений в самые сжатые сроки.

### ***Как построить сообщество***

Предлагаю вам прекрасное упражнение. В течение следующих шести месяцев составьте список и занесите в свой рабочий блокнот имена 100 самых важных людей в вашей местности. Когда вы соберете эти имена, узнав их из газет, разговоров с людьми, из радиопередач, услышав от кого-нибудь на работе, начните обдумывать, как бы вам познакомиться и поближе сойтись с этими людьми. Помните: чем больше вы знаете людей, которые думают о вас очень положительно, тем большего успеха вы добьетесь в каждой области своей жизни.

Когда у вас на руках будет готовый список 100 человек, вы должны регулярно добавлять туда новые имена. Начинайте систематически поддерживать контакты с этими людьми. Как только у вас в списке появилось новое имя, обдумайте, как установить связь с этим человеком. Самый простой способ – написать ему письмо, где вы можете высказать свое мнение по какому-нибудь интересующему данное лицо вопросу или просто выразить ему свое восхищение и поздравить с успехом в связи с каким-либо недавним достижением.

Приступив к установлению и расширению контактов с этими людьми, наберитесь терпения. Не ждите, что человек, которому вы послали письмо, тут же ответит вам или примчится с вами познакомиться. Сейчас вы на начальном этапе – занимаетесь «посадкой семян». Когда вы узнаете, что интересующий вас человек сделал что-то еще, напишите ему очередное письмо. С течением времени эти незначительные усилия начнут приносить плоды.

### ***Терпение всегда вознаграждается***

Я постоянно писал людям, с которыми мне доводилось встречаться. Посылал какое-нибудь стихотворение, иногда книгу, иногда аудиопрограмму или что-нибудь такое, что, как мне казалось, могло доставить человеку радость. Я делал это в течение многих лет для сотен, а возможно, тысяч людей. Теперь, где бы я ни оказался, люди подходят ко мне и напоминают о том, что когда-то я им писал или что-нибудь посылал.

Пару лет тому назад я был в Вашингтоне, Федеральный округ Колумбия, на одной конференции высшего уровня, и довольно авторитетный человек из одной крупной организации, расположенной в столице нашей страны, подошел ко мне и напомнил о том, что пять лет назад я написал ему письмо и даже что-то послал. Он все еще помнил это. Спустя довольно много времени после этой встречи мы познакомились еще ближе. Этот человек представил меня разным влиятельным людям. Новые отношения оказались очень приятными и полезными для меня. Эти люди начинали свою карьеру так же, как и я – садились и писали письма с дружескими пожеланиями.

### ***Содействуйте собственной карьере***

85 % лучших мест работы в Соединенных Штатах люди получают благодаря личным *контактам*, а не через объявления «Требуется на работу...» или агентства по найму. Например, если кому-то нужен человек на определенную должность, достаточно сообщить об этом своим знакомым. Эта информация передается в процессе разговора от одного человека другому, и в итоге нужный работник, которого иначе никогда не смогли бы найти, часто неожиданно появляется благодаря непосредственному контакту людей и получает должность, для которой он идеально подходит.

Многие люди понимают, что, при любой возможности расширяя контакты, они способны полностью изменить свою профессиональную сферу. Некоторые сменили карьеру, потому что им случилось познакомиться с нужными людьми, оказавшимися в нужном месте, чтобы сделать нужное предложение по поводу нужной работы, что буквально спасло человека, годами упорно трудившегося для получения такой должности и такого дохода.

### ***Станьте членом нескольких клубов***

Для создания делового сообщества самые преуспевающие люди и «самодельные» миллионеры регулярно посещают клубы и ассоциации, куда входят люди, которые могут оказаться им полезными в конкретных сферах деятельности.

На собственном опыте – переезжая из одного города в другой – я обнаружил, что, вступая в те или иные клубы и организации и участвуя в их делах, я за пару лет смог завязать больше дружеских отношений и добиться большего прогресса, чем многие люди за 10 или 20 лет.

Сегодня же примите решение вступить в один или два клуба или ассоциации. Первая организация, к которой вам следовало бы присоединиться, должна иметь отношение к вашей профессии или должности. Если вы занимаетесь недвижимостью, вступите в совет профессионалов в этой сфере. Если вы предприниматель, станьте членом ассоциации бизнесменов. Если вы работаете в сфере торговли, вступите в какой-нибудь клуб типа «Sales and Marketing Executives International».

Когда вы присоединитесь к какой-нибудь профессиональной ассоциации, было бы ошибкой являться только на собрания и после них тут же уходить домой. Это как раз то, что делают от 80 до 90 % членов любой организации. Возможно, они и получают какую-то пользу от пребывания там, но она ни в коей мере не соизмерима с теми результатами, которых вы добьетесь, активнее участвуя в делах данной ассоциации.

Рекомендую вам такую стратегию. Когда вы вступаете в какой-нибудь клуб или организацию, заведите себе членскую книжку и изучите, какие там есть комитеты. Расспросите окружающих и

выясните, какой из комитетов является самым активным и важным для данной организации.

Иногда это членский комитет; иногда – комитет по связям с правительством; иногда – по образованию или сбору фондов. В любом случае выясните, какой из них вносит наибольший вклад в процветание и рост организации, а затем *добровольно* включитесь в работу этого комитета. Желая помочь всегда найдется свободное местечко.

### ***Пожертвуйте своим временем***

Посещая собрания этого комитета, выработайте привычку почаще поднимать руку. Вызывайтесь добровольцем выполнять какие-нибудь задания, вести нужные записи, делать срочную работу.

Как правило, в организации большую часть работы выполняют менее 10 % людей. В любом комитете менее 20 % людей делают более 80 % работы. Ваша цель – оказаться среди этих 10–20 %.

Самые важные комитеты привлекают самых активных членов ассоциации. Это та категория людей, с которыми вам следует установить отношения. Это те люди, имена которых вы должны занести в свой блокнот и членом профессионального сообщества которых вам нужно стать.

### ***Делайте что-нибудь полезное для членов ассоциации***

Одним из величайших преимуществ добровольной службы в комитете вашей ассоциации является то, что вы получаете благоприятную возможность выполнять свою работу на глазах влиятельных членов этой организации, но без малейшей попытки произвести на них впечатление или побудить их что-нибудь сделать для вас.

Каждый раз, когда вам поручают то или иное задание и вы полностью выполняете его, они молча отмечают это. Они могут сказать, отведя вас в сторонку, разве что пару слов благодарности или поздравления, но мысленно они отмечают вас, что впоследствии может вам пригодиться.

### ***Научитесь говорить стоя***

Если вы боитесь выступать перед публикой, то вам безотлагательно следует составить план того, как этот страх преодолеть. Умение выступить перед небольшой группой, или встать и произнести речь, или возглавить многолюдное собрание способно быстрее чем что-либо другое привлечь к вам внимание людей, которые могут оказаться полезными.

К счастью, публичные выступления – это навык, который вы можете приобрести посредством практики. Вот уже много лет я настоятельно рекомендую людям посещать курсы Дейла Карнеги или вступить в его организацию. Все это доступно каждому человеку и пригодится в любой области.

Вступив в одну из этих превосходных организаций, вы пройдете основательный курс обучения навыкам выступления перед аудиторией. Вас научат выстраивать беседу – ее начало, середину и заключительную часть, расскажут, как и что говорить в разных ситуациях. И чем лучше вы будете владеть этим искусством, тем сильнее – по закону притяжения – будете привлекать в свою жизнь людей и благоприятные возможности, чтобы выступать как можно чаще перед самыми широкими аудиториями.

### ***Ищите способы внести свою лепту***

Однажды я понял нечто очень важное. Подавляющее большинство людей, будучи эгоистами, думают лишь о том, чтобы получить немедленную личную выгоду от любого контакта с другими людьми. Но этот метод не для вас. Наоборот, ваша задача – изыскать способы внести свою лепту. Вы должны стремиться внести свой вклад в общее дело.

Эта стратегия используется в основном преуспевающими людьми. На протяжении ряда лет я работал со многими богатыми мужчинами и женщинами. И никогда не забуду одного миллионера, повернувшегося ко мне в конце собрания и спросившего: «Могу ли я что-нибудь сделать для вас?» Позже другой человек, обладатель капитала в более чем 500 миллионов долларов, задал мне аналогичный вопрос: «Не могу ли я вам чем-нибудь помочь?»

Когда я поступил на работу к человеку с капиталом в 800 миллионов долларов, во время нашей второй или третьей встречи он спросил, не нуждаюсь ли я в какой-нибудь помощи. Этим простым

жестом — хотя я ничего не ждал от него — он навсегда завоевал мою преданность и доверие.

Очень часто я наблюдал, как многие из самых могущественных людей попадали в высшие круги общества, потому что постоянно искали способы помочь людям.

### ***Живите в согласии с законом***

Вот одно из величайших открытий всех времен: *«Чем безогляднее вы отдаете себя, не ожидая вознаграждений, тем больше получите из совершенно неожиданных источников».*

Большинство людей считают, что если они делают что-то хорошее или оказывают помощь какому-нибудь человеку или группе людей, те должны отплатить добром за добро. Но принцип Вселенной не таков. Если вы делаете что-то хорошее для другого человека, то тем самым приводите в действие закон притяжения. А поскольку это непреложный закон, то вам не нужно беспокоиться о своем вознаграждении. Продолжите сеять светлое и доброе, а Вселенная позаботится о том, чтобы вы собрали урожай. Ответное добро обычно приходит к вам абсолютно непредвиденно и из совершенно неожиданного источника. Все, что вам нужно делать — это стараться постоянно вносить свою лепту. А вознаграждение придет само собой.

### ***Лучшие люди***

Как профессиональный оратор, я работаю по всей стране с отдельными группами людей и целыми ассоциациями. И вне всякого сомнения, лучшими и самыми талантливыми людьми в каждой организации являются те, кто посещает почти каждое собрание. Они всегда находят время и готовы даже чем-то пожертвовать, чтобы приехать на собрание. Эти люди всегда на месте и неизменно вызываются добровольцами для оказания помощи всеми возможными способами.

И я заметил весьма интересное явление. Каждый год одного из членов выбирают национальным президентом ассоциации. После этого он или она тратит почти половину своего времени на поездки по стране по делам ассоциации — причем добровольно, без оплаты.

Вы, вероятно, думаете, что это ощутимо ударяет по карману такого человека, лишая его возможности заработать средства на

соответствующий его положению образ жизни. Но, похоже, происходит прямо противоположное. Все президенты ассоциации, с которыми я разговаривал, оказывается, зарабатывают больше денег, стремительнее делают карьеру и добиваются значительного прогресса в своей отрасли именно в тот год, когда берутся за общественную работу, по сравнению с периодами непрерывного труда на своем месте.

Чем больше вы делаете, не ожидая награды, тем больше получаете взамен из самых неожиданных источников. И вы полностью контролируете свой вклад. А об остальном позаботится Вселенная.

### ***Сохраняйте записи***

Харви Маккей в своей аудиопрограмме *«Как построить сеть полезных взаимоотношений»* говорит, что самое важное слово нужно искать *не* в словаре. Самое важное слово – это «Rolodex»<sup>[1]</sup>. Он утверждает, что если Rolodex достаточно объемистая, то вам будет достаточно двух телефонных звонков, чтобы решить любой вопрос. В Rolodex Харви Маккея записано более чем 4 000 имен, которые он собрал за несколько лет. Он обнаружил, что, по крайней мере, один из этих людей в его Rolodex имеет прямой доступ, в сущности, к любому человеку в стране, с которым Харви захочет поговорить, включая президента Соединенных Штатов.

### ***Ваш вдохновляющий союз***

Наполеон Хилл, десятилетиями изучая жизнь богатейших людей Америки, сделал вывод, что создание плодотворного сообщества является важным шагом к огромному богатству. Это создание собственной группы единомышленников или присоединение к уже существующей давало множеству людей возможность подняться из нищеты и безвестности к успеху и изобилию.

Следовательно, основой создания вашей личной сети контактов, еще до того как вы начнете вступать в группы и организации, должно быть вдохновляющее вас содружество, небольшой круг людей. Это могут быть 4–5 человек, с которыми вы регулярно встречаетесь и ведете беседы.

Собираясь вместе, по крайней мере, раз в неделю или чаще, вся группа единомышленников может быстро добиться успеха. Не беспокойтесь о том, что, поддерживая эти отношения, вы стараетесь

лишь ради себя; включайте в свою группу только тех людей, которым вы можете предложить свою помощь (или они вам – свою).

### ***Берите инициативу на себя***

Начинайте формировать вдохновляющие группы следующим образом: где бы вы ни оказались, подойдите к одному или двум из числа присутствующих, которые вам нравятся, вызывают у вас восхищение и которые, как вам кажется, имеют ту же положительную жизненную позицию, что и вы. Не важно, работают ли они в вашей отрасли или в другой. Это могут быть мужчины или женщины моложе вас или старше. В сущности, все это не имеет никакого значения.

Самыми важными показателями являются их позитивная внутренняя установка и оптимистическое отношение к себе и своей жизни. У них должны быть свои собственные цели, которые они ежедневно ставят перед собой. Они должны иметь широкий кругозор и проявлять любознательность. Важно, чтобы эти люди верили в развитие личности и уже читали соответствующие книги, слушали аудиопрограммы и посещали курсы и семинары.

### ***Со структурой или без нее***

Когда вы собираетесь вместе с единомышленниками из вашей группы, можете составить повестку дня, а можете обойтись и без этого. Ваши собрания могут иметь определенную структуру или не иметь таковой. Вы можете говорить на общие темы или на конкретные, обсуждать собственный бизнес или их дела. Это не имеет значения. Само общение с позитивно настроенными людьми заряжает вас энергией, повышает творческую активность и энтузиазм в отношении всего, что вы делаете.

Для собраний вашей вдохновляющей группы очень важны шутки и смех, которые разделяют все присутствующие. Это ключевой измеритель качества ваших взаимоотношений. Люди, которые много смеются вместе, еще больше нравятся друг другу. Наибольшее удовольствие вы всегда получаете от общения с теми людьми, с которыми можно посмеяться и пошутить. Они обычно с большой готовностью помогают друг другу и вовремя оказывают поддержку.

### ***Два человека вместе***



Самая важная вдохновляющая группа, какую вы только можете сформировать, это вы и ваш супруг (супруга) или партнер (партнерша). Муж и жена, или супружеская чета, могут оказаться самой сильной группой единомышленников. Когда два человека прекрасно понимают и во всем поддерживают друг друга, разделяя надежды и мечты, они формируют мощное содружество, которое позволяет обоим достичь гораздо большего, чем мог бы каждый поодиночке.

Люди, находящиеся в прекрасных отношениях с человеком, которого называют своим *лучшим другом*, – это самые счастливые, преуспевающие и востребованные люди в нашем обществе. Сообща два человека могут создать в своей жизни нечто удивительное.

### ***Многочисленные вдохновляющие группы***

Вы можете иметь несколько вдохновляющих групп. Одни люди будут создавать их с членами своей семьи; другие – с теми, кто имеет такое же хобби или занимается такими же видами спорта. У вас должна быть вдохновляющая группа, конкретно нацеленная на вашу работу или карьеру. Вы можете также встречаться с единомышленниками, вовлеченными вместе с вами в несколько сфер деятельности.

Чем больше вы общаетесь с другими позитивными людьми, тем оптимистичнее будете настроены сами и тем продуктивнее станет ваша работа. Постоянно беседуя и делаясь идеями и опытом с другими, вы будете получать от окружающих непрерывный поток советов и мудрых решений, почерпнутых из их практики, что поможет вам во всех ваших делах.

### ***Берегите свое время***

Самым ценным вашим активом является время, а взаимоотношения с людьми поглощают его в невероятных количествах. Число высококачественных отношений, которые вы можете сформировать и поддерживать, ограничено. Просто в одном рабочем дне недостаточно часов, а в месяце – дней. Поэтому вы должны избирательно относиться к людям, с которыми поддерживаете связь. Выбирайте их очень тщательно.

Барон Ротшильд в своей книге *«Максимы для успеха»* советует: «Не заводите бесполезных знакомств».

Возможно, это звучит несколько сурово, но не забывайте, что ваша жизнь – бесценный дар, и она состоит из минут и часов каждого дня. Вы не должны позволять себе расточать время на взаимоотношения с людьми, которым вы не можете помочь и которые не в состоянии оказать никакой поддержки вам. Вы должны беречь свое время. Бенджамин Франклин писал: *«Вы любите жизнь? Тогда не расточайте свое время, так как из этой материи соткана ваша жизнь»*.

### ***Будьте разборчивы***

Многих преуспевающих людей часто называют «индивидуалистами». Однако это не означает, что они отшельники. Это не так – они не изолированы от других людей и не сторонятся общества. Они индивидуалисты в том смысле, что очень избирательно относятся к тому, с кем проводить время. Они не пьют кофе с кем попало, кто бы там ни сидел за столом, и не идут на ланч с первым, кто подвернулся по дороге. Они тщательно выстраивают и поддерживают качественные отношения и старательно избегают негативно настроенных людей, которые могут затормозить их рост.

Если связь с позитивно настроенными людьми является ключом к успеху, то от негативных, или «токсичных», людей стоит держаться подальше. Такие люди – основной источник большинства несчастий. Столкновение с ними часто становится причиной стресса и разочарования. Негативно настроенные люди способны гораздо больше омрачить вашу жизнь, чем любой другой отдельно взятый фактор.

Гораздо легче оправиться от финансовой потери или неудач, связанных с карьерой, чем иметь дело с отрицательно настроенными людьми на работе или в личной жизни. Одних негативных отношений в важной для вас сфере может оказаться достаточно, чтобы перекрыть все шансы на полную реализацию вашего потенциала в карьере. Тщательно выбирайте людей, с которыми вы собираетесь завязывать отношения.

### ***Ищите наставника***

Большинство преуспевающих людей на разных стадиях своей жизни имеют наставников. Человек, с которым вы хорошо знакомы и

который постоянно поддерживает вас, часто определяет ваш успех в жизни. Грамотный наставник, появившийся в нужный момент, может спасти вас от бесчисленных ошибок и многих лет тяжелой работы.

На любом этапе вашей жизни вам может пригодиться совет и опыт кого-то, кто уже продвинулся дальше вас. Когда я повзрослел и начал заниматься бизнесом, люди, которые вовремя обеспечивали меня руководством и советами по разным вопросам, сыграли огромную роль в моей жизни. Этот тип взаимоотношений может оказать сильное воздействие и на ваш успех.

Многие люди не имеют четкого представления о взаимоотношениях, построенных на основе наставничества. Наставник все равно что дядя. Это старший товарищ, более мудрый и опытный, чем вы, который время от времени обеспечивает вас руководством и советом. Наставник способен помочь вам избежать ловушек, которые собьют вас с прямого пути или помешают двигаться вперед.

### ***Выработайте стратегию***

Как это часто случается, лучшими потенциальными наставниками являются преуспевающие люди, которые и без того очень заняты. Чтобы заручиться поддержкой одного из таких людей, требуется специальная стратегия и план действий. Вот что вы должны сделать. Выбрав человека, которого вы хотели бы видеть своим наставником в той или иной области, свяжитесь с ним, задав ему определенный вопрос или изложив конкретную просьбу. Большинство преуспевающих людей с готовностью оказывают помощь тем, кто также желает добиться успеха, но они очень заняты и не располагают лишним временем. Поэтому не следует просить у них на разговор более 10 минут.

Для первой встречи с потенциальным наставником лучше всего подготовить короткий список ключевых вопросов, на которые вам необходимы ответы, чтобы принять важные для вашей жизни и карьеры решения. Не подходите к наставнику с вопросом личного характера о его или ее жизни и опыте. Занятые люди не захотят делиться своими переживаниями и чувствами с человеком, с которым они никогда раньше не встречались.

### ***Ищите совместимость***

Во время вашей первой встречи вы задаёте несколько конкретных вопросов, только чтобы прозондировать почву, то есть определить, есть ли у вас с этим человеком так называемая *совместимость*. Вам нужно найти такого наставника, к которому вы испытывали бы симпатию и уважение, с которым вам было бы комфортно и который тоже почувствовал бы к вам нечто подобное и захотел бы помогать и в будущем.

Поэтому сначала вы должны действовать осторожно. Просто попросите уделить вам всего несколько минут, не отрывайте человека надолго от работы. Вы должны просить конкретного совета относительно конкретной ситуации. Будьте при этом доброжелательны, вежливы и держитесь по-деловому.

Секрет успеха ваших дальнейших отношений с наставником очень прост. Если вам дают совет – следуйте ему. Глупо просить совета по конкретному делу, оставлять его без внимания, а потом пытаться получить очередной совет. Это лишь убедит потенциального наставника, что вы попусту тратите свое и его или ее время.

Если наставник предлагает вам какое-то конкретное действие, немедленно предпримите его. Если он советует прочесть какую-то книгу, достаньте ее и прочтите. Если рекомендует прослушать аудиопрограмму, сделайте это. Если советует пройти те или иные курсы, запишитесь на них и регулярно посещайте.

### ***Уважайте чужое время***

Многие люди, не только из Соединенных Штатов и Канады, но и из других стран, связывались со мной и просили быть для них наставником. Не говоря уж о том, что я чрезвычайно занятой человек, я вежливо отклоняю их предложения из-за того подхода, который они обычно используют. Они звонят по телефону или присылают письмо, где выражают желание, чтобы я полностью взял на себя все заботы об их жизни. Они хотят, чтобы я тратил многие часы своего времени, руководя ими, консультируя, направляя и оказывая всяческую помощь в их работе и карьере.

Но дело в том, что потенциальный наставник обычно бывает очень занят и не может позволить себе тратить массу своего времени на совершенно незнакомого ему человека.

Однако, если вы будете действовать не спеша и следовать советам вашего учителя, то он может сделать вывод, что вложение в вас его времени вполне оправданно. И он (или она) будут готовы проводить с вами даже больше времени, чтобы помочь вам и в дальнейшем. Так в конце концов могут установиться хорошие отношения.

Вы можете иметь одновременно несколько наставников; а можете периодически менять их. Наставник, руководя вами, преследует также какую-то свою цель, а вы благодаря этому растете в профессиональном плане. Со временем может наступить такой момент, когда вам пора перейти к другому наставнику, значительно более преуспевшему, чем прежний.

### ***Окажите сопротивление энтропии взаимоотношений***

Естественной тенденцией в любых взаимоотношениях является так называемая *энтропия* – а это означает, что если ваши отношения не будут постоянно обновляться, их энергия постепенно истощится. Со временем люди перестают делать то, что было так важно для установления контакта. Сначала они усердствуют изо всех сил, чтобы создать отношения, а потом начинают принимать их как должное. Они забывают общаться со своим наставником. Просто успокаиваются, считая, что все идет прекрасно и нет необходимости прилагать дополнительные усилия, чтобы поддерживать эти отношения. И, как оказалось, чаще так поступают мужчины, а не женщины.

Но все отношения определяются количеством вложенного в них времени. Вы можете лишь повысить ценность тех или иных отношений, посвящая им больше времени. Это касается взаимоотношений с вашей супругой (супругом), детьми, сотрудниками, а особенно общения с друзьями и ближайшими коллегами на личном и профессиональном уровнях.

При создании и поддержании тех или иных отношений нет ничего важнее вложенного в них личного времени. Вы должны стараться не допустить энтропии в ваших взаимоотношениях и при малейшей угрозе противостоять этому.

### ***Ваши долговременные потребители***

В бизнесе это обычное явление – чтобы впервые завоевать потребителя и выстроить с ним отношения, предприниматель должен

приложить немалые усилия. Но, как только эти отношения установились, бизнесмен обычно начинает принимать этого потребителя как должное и направляет свои силы на создание новых взаимосвязей, которые еще как следует не закреплены. А потом, спустя полгода, этот бизнесмен удивляется, обнаружив, что его прежний потребитель перешел к конкуренту.

Для вас, как для бизнесмена, взаимоотношения с потребителем – это самые важные активы, которые вы развиваете и поддерживаете в процессе своей работы. Как только вы вложили время и энергию в налаживание контактов с потребителем, вам нужно разработать план, чтобы их сохранить. Вы должны убедиться, что делаете все необходимое для поддержания этих отношений в активном состоянии, направленном на их дальнейшее расширение.

### ***Закон косвенного усилия***

Существует несколько принципов выстраивания и поддержания всякого рода взаимоотношений. Пожалуй, самым важным является закон косвенного усилия. Он гласит, что *вы достигаете желаемого посредством скорее косвенной, чем прямой связи с людьми*. Вот несколько примеров действия этого принципа.

Если вы хотите *иметь друга*, то прямой путь к этому – постараться понравиться человеку, с которым вы хотели бы подружиться. Но это редко срабатывает. Косвенный путь – *самому быть другом*: обращаться с выбранным вами человеком дружелюбно, ничего не ожидая взамен.

Если вы хотите *произвести впечатление* на других людей, то проще всего рассказать им о ваших достижениях и показать, насколько вы умны. Косвенный же способ подействует быстрее и эффективнее – покажите им, что *они произвели на вас впечатление*. И чем очевиднее вы это выражаете интересующим вас людям, тем больше внимания они будут обращать на вас и тем большее впечатление вы на них произведете.

Косвенным способом внушить людям симпатию к вам является умение сначала проникнуться такой симпатией к ним. Чтобы побудить людей восхищаться вами и вызвать их уважение, нужно в первую очередь самому научиться восхищаться ими и высказывать им уважение.

## ***Закон компенсации***

Закон компенсации непосредственно касается взаимоотношений. Этот закон гласит: вы получаете то, что вложили, и *чем больше ваш вклад, тем большей будет отдача*. Чем больше вы стараетесь для других людей, тем больше они будут делать для вас. Если вы предлагаете окружающим помощь или услуги, то и они будут изъявлять желание помочь или услужить вам. То, что идет по кругу, в конце концов возвращается. Что посеешь, то и пожнешь.

Мы вступили в эру «дарителей», а не «добытчиков». У каждого человека есть тайное желание отплатить за любое отношение к нему той же монетой. Мы стараемся ответить добром на то хорошее, что для нас сделали другие. Мы не хотим оставаться в долгу. Ни в чем другом этот принцип не бывает столь важным, как в области взаимоотношений.

Многие считают, что ключом к успеху является умение обхаживать преуспевающих людей, а затем использовать эти отношения в своих интересах. Но такая стратегия редко срабатывает. Гораздо лучше самому стать таким человеком, которого будут обхаживать другие. Если вы отлично делаете свою работу и становитесь признанным специалистом, найдутся еще более авторитетные люди, которые захотят завязать с вами отношения. Это и есть косвенный путь к успеху.

## ***Жениться на богатой***

Некоторые люди мечтают жениться на богатой женщине (или выйти замуж за богатого мужчину). Если вы надеетесь на такой брак, то по закону косвенного воздействия вам следует хорошенько приналечь на работу, чтобы стать таким мужчиной, за которого согласилась бы выйти замуж богатая женщина, или такой женщиной, на которой захотел бы жениться богатый мужчина. Вам нужно стать превосходным мастером своего дела и выработать неотразимые манеры. Улучшения в вашей жизни и расширение перспектив начинаются с внутреннего самосовершенствования.

Проводилось много исследований биографий людей, поднявшихся по социальной лестнице. Те, кто вступал в клубы и другие организации в попытке установить связи с преуспевающими людьми, неизменно терпели фиаско. Почему? Потому что *подобное*

*притягивает подобное.* Людей, естественно, привлекают те, кто находится на *том же уровне*, что и они. Если вы не занимались своим развитием и не выросли настолько, чтобы гордиться значительными достижениями в своей области, то не сможете пойти по кратчайшему пути и начать устанавливать отношения с людьми, находящимися на ином, более высоком уровне. Они не проявят к вам интереса, и все кончится тем, что вы будете выглядеть и чувствовать себя весьма глупо.

### ***Взаимоотношения – это самое главное***

На данном этапе вы должны все время помнить, что взаимоотношения – это главное в жизни. Ваша задача – стать человеком, *располагающим к дружеским взаимоотношениям*. Вы должны изыскивать всевозможные способы – в ваших личных референтных или вдохновляющих группах, клубах и ассоциациях, в общении с наставниками, – чтобы формировать и поддерживать нужные вам и ценные контакты.

Большинство преуспевающих мужчин и женщин обязаны своим успехом тому, что на раннем этапе они приложили усилия для установления и поддержания определенного рода отношений, которые в конечном счете оплатились сторицей. Для них открывались все двери, за которыми таились благоприятные возможности, что сэкономило им годы кропотливого труда. И вы тоже можете добиться таких же результатов, если будете творчески планировать каждую стадию своей карьеры.

Как только вы увидите, что в вашей электронной записной книжке собралось несколько сотен имен ценных для вас людей, которым вы можете позвонить, так как уже завязали с ними взаимоотношения, вы почувствуете силы и уверенность в себе. У вас появится *безудержное* желание свернуть горы.

### ***Практические задания***

1. Составьте список имен 10 людей, с которыми вам было бы полезно познакомиться. Напишите каждому из них по письму, поздравив с каким-нибудь недавним достижением.

2. Выберите трех человек, с которыми вы можете сформировать вдохновляющую группу в сфере бизнеса и карьеры. Предложите им



встречаться с вами раз в неделю за завтраком или ланчем.

3. Вступите по крайней мере в одну местную ассоциацию, которая проводит регулярные собрания, и посещайте каждое из них. Вызовитесь на общественных началах работать в одном из комитетов – и действуйте.

4. Узнайте побольше о каждом из тех людей, с которыми вы регулярно поддерживаете связь по бизнесу или в социальной сфере. Полезно ли будет привлечь их в вашу референтную группу?

5. Разработайте план личного развития, чтобы стать человеком такого типа, с которым вам самим хотелось бы познакомиться и проводить время. Возьмите под контроль собственное будущее.

6. Запишитесь на курс Дейла Карнеги по обучению публичным выступлениям или присоединитесь к местному отделению «Toastmasters International». Научитесь выступать перед людьми стоя.

7. Не допускайте, чтобы взаимоотношения теряли динамизм, поддерживайте регулярную связь с самыми важными людьми в вашей личной и деловой жизни. Сегодня же позвоните или нанесите кому–нибудь визит.

# Глава 8

## Мыслить как гений

*Заставьте каждую мысль, каждую идею, которая приходит в голову, приносить вам пользу. Заставьте их работать на вас. Думайте обо всем не так, как оно есть, а как могло бы быть. Не просто мечтайте – творите!*

*Максвелл Мальтц*

Вы – *потенциальный* гений. Ваш изумительный мозг содержит более 18 миллиардов клеток, каждая из которых соединяется и взаимодействует с 20 000 других. Это значит, что у вас в голове может возникнуть больше мыслей, чем молекул в той Вселенной, о которой мы имеем представление.

Вы способны с невероятной скоростью обучиться чему угодно и сохранять больше информации, чем можете вообразить. Недаром говорится: *когда умирает образованный человек, это все равно что сгорает дотла целая библиотека*. Эта виртуальная библиотека находится у вас в голове.

### ***Происхождение богатств***

На протяжении всей истории человечества ценностями считались земля, труд, капитал, оборудование, движимость, недвижимость, машины и другие *реальные активы*. Ради контроля над всем этим затевались войны и вспыхивали революции. Первыми создателями ценностей были те люди, которые смогли объединить эти разнообразные ресурсы, чтобы производить продукцию и услуги для рынка.

Однако в XX веке мы наблюдали, как с почти невообразимой скоростью все вокруг изменилось. В 1900 году 50 % американцев жили

на фермах, занимаясь производством продуктов питания для остальных 50 %, проживавших в больших и малых городах. Сегодня же на фермах живет всего 3 % населения, но они производят достаточное количество сельскохозяйственной продукции не только для американцев. У них остаются еще и огромные излишки, экспортируемые в другие страны или даже отправляемые во все уголки мира в качестве пожертвований.

Мы перешли из сельскохозяйственного века в век промышленный, затем – в эпоху обслуживания, после – в информационный век, а сейчас вступаем в век *коммуникаций*. Основными ценностями сегодня являются уже не земля, труд и прочие реальные активы, а знания, информация и идеи.

Величайшее богатство из всех, какими вы только могли бы владеть, находится в вашей голове. Вы можете сами создать безграничное будущее, направив, подобно мощному потоку, силу своего разума на то, чтобы наполнить свою жизнь энергией и получить все, чего вы хотите.

### ***Истинные богатства сегодня***

Сегодня самым богатым человеком в Америке, а возможно, и во всем мире является Билл Гейтс. Чистая стоимость его компании «Microsoft» превышает чистую стоимость «IBM», бизнес которой процветает уже много лет. «Microsoft» полностью основана на *силе мозга*. Она создает богатства, облегчая цифровую обработку информации с помощью компьютеров и обеспечивая возможность передавать данные с одного компьютера на другой, по телефонным линиям, беспроводным системам и спутниковой связи.

Если вы владеете компанией, то ваши главные активы каждую ночь утекают из-за потери времени. Ваш офис может сгореть до основания, но если служащие благополучно спаслись, вы перейдете на другую сторону улицы и начнете свой бизнес заново. Главные активы любой организации и любого человека – это способность мыслить и использовать интеллект для получения результатов, за которые могут заплатить другие люди. Умение создавать богатства определяется скорее *ментальной* силой, нежели *физической*.

### ***Начните сколачивать капитал***

Раньше для накопления достаточного капитала, чтобы основать и построить процветающий бизнес в сфере производства или услуг, человеку требовались иногда многие годы. Сегодня же такую огромную инвестицию в физические активы можно сделать с помощью простого долгового обязательства. Изменение в технологии, изобретенное по другую сторону земного шара, может привести к созданию промышленного предприятия стоимостью 100 миллионов долларов, которое уже через несколько месяцев устареет.

Но то, что находится у вас в черепной коробке, может оказаться бесценным сокровищем. Ваш мозг способен порождать бесчисленное разнообразие идей, которые можно применить в любой сфере. Этот портативный, гибкий, подвижный «механизм» способен расширять свои возможности почти безгранично, если вы будете знать, как этого добиться.

Какой-нибудь эмигрант может высадиться в аэропорту в США, имея в голове схему создания индустрии стоимостью в миллиард долларов. Он подойдет к служащим таможни с пустыми руками, скажет: «Мне нечего декларировать», – и спокойно двинется дальше. Все его активы в знаниях и навыках. Многие из самых преуспевающих и уважаемых предпринимателей и бизнесменов Америки прибыли сюда именно с таким багажом.

### ***Знания – это огромный ресурс***

Сегодня основным источником ценностей являются *знания*. Так как в потенциале объем ваших знаний ничем не ограничен, то нет предела и количеству ценностей, которые вы способны создать. Вы можете начать свое дело, не сходя с места, независимо от вашей квалификации, и продолжать наращивать свои интеллектуальные активы. Вы можете сегодня же поставить перед собой задачу улучшить качество выполнения своей работы и получать результаты, за которые другие захотят платить.

Знания обладают поразительным свойством: их можно воспроизводить сотни тысяч и даже миллионы раз и при этом они не теряют своей ценности. Это один из тех «предметов потребления», который можно применять фактически бесконечно. Если вы (или кто-то другой) придете с новой идеей сделать что-то быстрее или лучше, то это изобретение мгновенно распространится по всему миру и

окажется в руках других людей, которые тоже смогут использовать его для повышения качественного уровня своей жизни и работы. И вы при этом ничего не теряете. Идея по-прежнему ваша, и она сохраняет свою первоначальную ценность. Это потрясающе!

### ***Сила разума против физических активов***

Сегодня наша банковская и финансовая сферы начинают приходить к осознанию того, что приобретение знаний – это тоже своего рода актив. Например, банки сейчас дают деньги займы только под *физические активы*, то есть то, что физически существует и может быть продано, чтобы выплатить долг. Однако подлинные активы компаний вовсе не являются чем-то материальным. Это интеллектуальные способности людей, которые там работают. Эти активы реализуются в работе команд высоко образованных специалистов, которые совместно решают определенные проблемы, создают новшества, благодаря чему компания может производить качественные товары и услуги для рынка, где свирепствует конкуренция.

Ваша способность в полную силу использовать свои мозговые извилины и раскрывать творческий потенциал совершенно необходима для вашего успеха. А как стать умнее, мы уже знаем.

### ***Небольшие изменения ведут к большим результатам***

Часто незначительные улучшения в вашем мышлении и образе действий могут привести к существенному повышению вашей работоспособности. Для того чтобы поднять свои знания до такого уровня, на котором они начнут окупаться, не обязательно посещать университет и годами приобретать образование. Иногда очень незначительные изменения в том, как вы выполняете свое дело, могут принести удивительные результаты.

Рассмотрим такой пример. Если лошадь, участвующая в скачках, опережает всех остальных всего на четверть шага, ее владелец получает денежный приз в 10 раз больший, чем хозяин той лошади, которая приходит к финишу второй. Значит ли это, что лошадь, пришедшая первой, бежит в 10 раз быстрее? Или в два раза? Или на 10 % быстрее? Нет, лошадь-победитель выигрывает, потому что оказалась у финиша на *полноздр* раньше.

Точно так же, если вы владеете даже очень незначительной информацией, но используете ее в нужное время и в нужном месте, это может сыграть решающую роль и радикально изменить ту или иную конкретную ситуацию. Часто одна какая-нибудь идея или внезапное озарение могут перевернуть всю вашу жизнь или карьеру.

### ***Избегайте интеллектуальных ловушек***

Сегодня большинство преуспевающих людей – это те, кто постоянно инвестируют в свое образование и расширение собственной интеллектуальной базы – своего главного актива. Они охотно берут на вооружение новые идеи и методы. Основная ошибка, которую делают многие люди, особенно окончившие университет, заключается в убеждении, что их знания на данный момент – это все, что можно знать о том или ином предмете. Иногда они считают, что уже знают вообще *все, что им нужно* знать о данном предмете.

Эта «интеллектуальная ловушка» для плохого работника называется *неосознанной некомпетентностью*. Такой человек чего-то не знает и при этом не подозревает, что он этого не знает. И ему нельзя помочь, потому что он закрыт для новой информации. Как правило, мудрость начинается с осознания того, насколько вы на самом деле невежественны, как мало, в сущности, знаете.

### ***Не заноситесь***

Я бывал во многих странах и встречался с огромным числом высокоинтеллектуальных и преуспевающих людей. Мне приходилось беседовать с миллионерами, мультимиллионерами и даже миллиардерами. Я встречался с людьми, работающими на самом высшем, правительственном уровне, – умнейшими мужчинами и женщинами. И, похоже, у всех этих людей есть одна общая черта – они никогда не кичатся своим умом. В сущности, чем умнее они становятся, тем скромнее себя ведут и тем меньше у них претензий на исчерпывающее знание своего дела.

Англичанин Рождер Бэкон, который жил около 700 лет тому назад, считается последним человеком, обладавшим *универсальным интеллектом*; современники называли его «ходячей энциклопедией» и считали, что в его голове хранятся все знания того времени. Он знал

почти все, что можно было, по всем предметам, которые штудировались в научных учреждениях той эпохи.

Конечно, в те времена объем доступных знаний был довольно ограниченным. Было мало книг, единицы ученых, философов и исследователей, которые записывали свои открытия и обучали других.

### ***Наука не стоит на месте***

Однако сегодня человек совершенно не способен знать все даже об одном незначительном предмете. Вы только посмотрите, что происходит в современной медицине! Величайшие умы века посвящают всю свою жизнь изучению функции среднего уха, трахеи или любого другого органа тела. Но несмотря на то, что эти высокообразованные и профессионально подготовленные специалисты посвящают все свое рабочее время исследованию какой-нибудь конкретной части тела, они никогда не изучат всего, что можно узнать даже об одном этом органе.

Иногда я спрашиваю у своих слушателей: «Есть ли среди вас кто-нибудь, кто знает все?» Разумеется, никто не поднимает руки. И тогда я начинаю объяснять, что имею в виду под словами «знать все».

Всезнайка – это человек, которому кажется, что он изучил все, что ему нужно знать по тому или иному предмету. Как вы можете понять, что стали «всезнайкой»? Очень просто. Это происходит, когда вы перестаете учиться и расти в своей профессиональной области, когда прекращаете читать, слушать аудиопрограммы и посещать курсы дополнительного обучения.

Сам факт, что вы уже не можете регулярно отыскивать новые знания, касающиеся вашей сферы деятельности, означает, что вы неосознанно, произвольно соскользнули в интеллектуальную ловушку среднего исполнителя. Вы неумышленно становитесь «всезнайкой» в силу того, что перестали постоянно учиться и расти.

### ***Ответы изменяются***

Когда после проведения усложненного теста на выпускном курсе студентов-физиков в Принстонском университете Альберт Эйнштейн возвращался в свой кабинет, один из его ассистентов-выпускников задал знаменитому профессору вопрос: «Доктор Эйнштейн, по-моему,

точно такой же тест вы проводили на этом же факультете физики в прошлом году».

Эйнштейн кивнул головой и сказал: «Да, экзамен был такой же, как и в прошлом году».

Ассистент набрался смелости, чтобы задать великому физику, лауреату Нобелевской премии, еще один вопрос: «Но, доктор Эйнштейн, как вы могли давать один и тот же тест два года подряд?»

«Дело в том, — ответил Эйнштейн, — что с прошлого года изменились ответы».

Точно так же и ваши «ответы» изменяются сегодня с гораздо большей скоростью, чем когда-либо прежде. Требования в сфере вашей деятельности постоянно растут, несмотря на то, что вы остаетесь на том же месте работы. И то, что было правильно год назад, может быть неправильным сегодня; а то, что верно сегодня, может оказаться ошибочным через год. Единственное, что гарантирует возможность остаться на первом месте в своей отрасли, — это постоянное усвоение новых идей и знаний и соотнесение их с тем, что вы знаете сегодня.

### ***Источники новаторства***

Питер Дракер в своей книге «Новаторство и предпринимательство» (Harper-Business, 1985) пишет, что величайшие достижения в бизнесе являются результатом «либо неожиданного успеха, либо неожиданной неудачи».

Он объясняет это так: когда в какой-либо сфере происходит что-то необычное или неожиданное, средний человек отмахивается от этого как от случайного непонятного события. А передовой человек изучает каждый неожиданный результат как сигнал, указывающий на какое-то новое направление или фундаментальное изменение в природе вещей.

Возьмем такой пример. Первые эксперименты по выращиванию бактерий окончились неудачей из-за того, что лопнула капсула и плесень, разлетевшаяся по всей лаборатории, попала в лоток с пробой и убила находившиеся там бактерии. Ассистенты лаборатории собирались выбросить испорченную пробу, но бактериолог Александер Флеминг заинтересовался плесенным грибом, оказавшимся настолько сильным, чтобы убить такие живучие бактерии. Ученый начал исследования, которые привели к открытию и



разработке пенициллина, спасшего жизнь миллионам людей во время Второй мировой войны, и принесли ему рыцарское звание и Нобелевскую премию.

### ***Расширяйте свой кругозор***

В 1975 году «IBM» поручила своим консультантам изучить рыночный потенциал персонального компьютера. Эксперты пришли к заключению, что спрос на персональные компьютеры во всем мире составит, в лучшем случае, несколько сотен машин. Основываясь на этой информации, «IBM» решила сосредоточить усилия на больших ЭВМ, которые уже широко использовались во всем мире, и проигнорировала рынок персональных компьютеров, предоставив его маленькой компании-выскочке из города Супертино, штат Калифорния, называвшейся «Apple Computer». А когда компьютеры «Apple» захватили рынок и эта компания начала производить их сотнями, а затем тысячами, «IBM» спохватилась – да поздно. Но она хотела сохранить свое лицо и решила все же внедриться в этот небольшой бизнес по компьютерам. И «IBM» смогла сделать это, предложив печатную плату, которая за четыре года заполонила более 50 % мирового рынка персональных компьютеров.

### ***Следите за направлением***

«IBM» не смогла понять, что уже формируется новое основное направление – небольшие персональные компьютеры. Несмотря на свой первоначальный успех с печатными платами, компания по-прежнему сосредоточивала свои усилия на разработке и продажах центральных процессоров. А пока она активно этим занималась, в область персональных компьютеров стремительно врывалось все больше и больше конкурентов, и в конце концов «IBM» была вытеснена со своего места мирового лидера.

«IBM» не смогла предугадать, что ее успех – когда она захватила 50 % рынка персональных компьютеров – мог развиваться в том решающем направлении, которому предстояло изменить весь мир. Сегодня «IBM» всеми силами старается выкарабкаться, конкурируя с такими компаниями, как «Dell Computer», «Hewlett-Packard/Compaq», «Toshiba» и другими. Из-за того, что «IBM» упустила верное

направление, вряд ли когда-либо она поправит свое положение на рынке персональных компьютеров.

### ***Подумайте о будущем***

Держите ухо востро. Сегодня вокруг вас происходит больше изменений, чем когда-либо прежде. Любое из них может оказаться решающим для выбора направления, которое впоследствии приведет вас к успеху и счастью. Вы должны быть восприимчивы и внимательны к изменениям. Ничто не стоит подолгу на месте. В будущем вы сможете увидеть массу благоприятных возможностей для создания новой продукции и новых услуг благодаря приобретенным знаниям и смекалке.

Все, что нужно, чтобы вам улыбнулась фортуна, – это какая-нибудь идея, в которой было бы 10 % новизны. Все, что вам необходимо, – это небольшое новшество в продукции и сфере услуг, благодаря которому то, что вы продаете, будет чуть-чуть лучше, скорее или дешевле, чем у других продавцов, и вы сможете сделать быстрый рывок вперед и выйти на первое место.

Сегодня мы знаем много случаев стремительных успехов как в Соединенных Штатах, так и в других странах мира, которых добились люди, начинавшие с нуля.

В один прекрасный день их осеняла какая-нибудь блестящая идея, которая переворачивала или коренным образом изменяла ту или иную отрасль. А вы не могли бы тоже придумать что-нибудь новое?

### ***Два фактора, тормозящих ваше движение***

Есть два основных фактора, препятствующих использованию ваших природных способностей. Это *психосклероз* и *гомеостаз*. Психосклероз – это одно из определений такого явления, как «зафиксированная позиция». Это свойственно определенному типу людей – жестким, негибким, неподдающимся изменениям, одним словом, консервативным. Человек такого типа вырабатывает в себе твердые, раз и навсегда установившиеся позиции по отношению к определенному человеку, области жизни или сфере деятельности, а затем упорно сопротивляется любой попытке изменить его точку зрения. Часто это называют *механическим* образом мышления. Наверно, вы тоже знаете людей, страдающих этим «недугом».

Противоположный образ мышления более открыт и гибок. Он называется *адаптивным* мировоззрением. Люди с таким типом мышления всегда восприимчивы к новой информации. Они любознательны и интересуются свежими идеями и разработками. Они более озабочены тем, *что правильно*, нежели тем, *кто прав*. Они с готовностью расстаются со старой идеей, если кто-то докажет им, что новая заслуживает большего внимания. Они больше заинтересованы в том, чтобы новая идея помогла в решении той или иной проблемы или способствовала достижению какой-то цели, чем в утверждении собственной правоты.

### ***Три качества гения***

На протяжении многих лет люди всесторонне изучали гениев и приходили к определенным выводам. Пожалуй, самым важным заключением является то, что гении – это не обязательно люди с необычайно высоким коэффициентом умственных способностей. Часто это обычные люди, умеющие использовать свой интеллект необычным образом, не так, как средний или даже более способный человек. Это значит, что и вы можете подняться до уровня гения, если научитесь мыслить так же, как они.

Похоже, у гениев есть три общих качества, каждое из которых вы можете развить в себе и сделать привычным элементом своего мышления.

Во-первых, гении обладают *широким кругозором*. Они очень восприимчивы ко всему новому, любознательны, не боятся задавать вопросы, гибки и всегда готовы рассмотреть широкий ряд возможностей при решении какой-либо проблемы. Эта адаптивная мыслительная установка подобна открытой двери, куда свободно входят идеи разных направлений из любых источников. Таков образ мышления гения. Попрактиковавшись, вы тоже можете этому научиться.

Во-вторых, гении подходят к проблемам и их решению, следуя определенной *системе*. Они не набрасываются на проблему подобно собаке, преследующей попавшегося на глаза кота, а разрешают каждую трудную ситуацию путем постановки вопросов в логическом порядке, как в математической задаче.

В-третьих, гении находят решение проблемы, отвечая на ряд вопросов.

### ***Постановка вопросов расширяет кругозор***

В первую очередь гении задают такие вопросы: «*В чем конкретно состоит проблема?*»; «*Почему эта проблема вышла на первый план?*» и «*Что мешает нам прийти к ее решению?*»

Затем встают другие вопросы: «*Почему возникла эта ситуация? Как это случилось? Что ее вызвало? Где и когда она зародилась? Кто в нее вовлечен? Какие есть способы решить эту проблему? Какой из всего многообразия способов кажется самым приемлемым для разрешения всех вопросов?*»

Сам факт постановки вопросов расширяет ваш кругозор и предоставляет варианты выбора. Это будит вашу творческую мысль и активизирует воображение. Постановка вопросов дает вам возможность более конструктивно обдумать любую проблему и в конечном итоге принять лучшее решение.

### ***Поспешные выводы***

Люди с *механическими* мыслительными установками склонны к поспешным выводам. Столкнувшись с проблемой, они немедленно приходят к решению. Когда одно за другим происходят каких-то события, они тут же делают заключение, что первое событие явилось причиной второго. *Они путают одновременность с взаимозависимостью.* А приняв решение, они тут же ищут доказательства, подтверждающие уже сделанный ими вывод. В этом случае затронуто их «эго», поэтому они и сопротивляются изменению своих мыслительных установок.

Похоже, есть прямая связь между количеством идей и методов, которые вы разрабатываете, чтобы устроить ту или иную проблему, и вероятностью отыскать самую удачную идею, наилучшим образом способную разрешить данное затруднение. По этой причине вы должны найти в себе твердость, не торопиться с выводами и воздержаться от поспешных суждений. Вы должны подходить к этому не спеша, как это делают гении, и продолжать задавать вопросы. Сохраняйте широкий кругозор.

### ***Творчество – это ваше законное право***

Суть в том, что вы – *организм, генерирующий идеи*. Творчество – ваше законное право. Вы высокоинтеллектуальный человек, порождающий постоянный поток хороших идей, которые можно использовать для достижения целей и улучшения своей жизни. В сущности, если вы долгое время не применяли своих творческих способностей – а большинство людей их не используют, – вы можете активизировать их путем стимулирования разума разными методами, о которых мы будем говорить в следующей главе, подобно тому, как брошенный в чашку с кофе сахар растворяется и поднимается наверх в виде пенки, когда вы помешиваете его ложечкой.

В этом случае применим закон вероятностей, который способствует творческому мышлению и пробуждению сил вашего разума. Этот закон гласит: чем больше перед вами раскрывается идей, тем вероятнее, что вы выберете нужную и как раз в тот момент, когда она вам необходима.

Сегодня самыми преуспевающими людьми являются те, кто постоянно готов к восприятию новых идей, поступающих из разных источников. И наоборот, люди, которые не добиваются успеха, – это те, кто продолжает вращаться вокруг одних и тех же устаревших идей, практически не используя ни своего воображения, ни прирожденных творческих способностей.

### ***Ищите идеи повсюду***

Когда вы посещаете какой-нибудь семинар или лекцию, которую проводит специалист, знаток своего дела, желающий поделиться некоторыми из наиболее современных наработок в своей области, вы часто получаете соответствующий заряд, и вас начинают буквально бомбардировать новые идеи, которые вы можете использовать, чтобы улучшить ту или иную сферу своей жизни. Жизнь многих людей полностью изменилась в результате посещения одной-единственной лекции какого-нибудь умного человека, который дал им идею, оказавшуюся ключом к их будущему благосостоянию.

Вы только представьте, что произошло бы, если бы вы регулярно посещали курсы, семинары и лекции! Ваш разум постоянно генерировал бы новые идеи, что поддерживало бы его в активном состоянии живой восприимчивости и заставляло вашу творческую мысль бить ключом.

Люди творческого склада постоянно читают, и не только то, что касается сферы их деятельности, но также и все, что относится к другим областям. В обязательном порядке они читают библиографическую литературу. Они подписываются на разные журналы и газеты и просматривают перечень литературы, который приводится в содержании, а также критические статьи.

Всегда читайте с карандашом или фломастером в руке. И, что еще лучше, научитесь быстро читать, с тем чтобы вы могли просматривать материал со скоростью тысяча слов в минуту или даже быстрее. Быстрое чтение – это навык, такой же как езда на велосипеде, то есть этому может научиться каждый, потренировавшись несколько часов. Такой навык дает возможность перерабатывать гораздо больше информации.

### ***Держитесь за нужных людей***

Люди, которые все делают эффективно, вырабатывают привычку поддерживать отношения с другими позитивно настроенными, творческими людьми. Они постоянно делятся своими идеями и опытом и таким образом учатся друг у друга. Кроме того, они вырезают из журналов и бюллетеней статьи и всякого рода информацию и передают своим друзьям. Рекомендуют книги, которые прочли сами, и аудиoproграммы, которые прослушали. А их друзья делают то же самое для них. Иногда одна хорошая идея, подсказанная кем-то со стороны, может изменить направление вашей жизни.

### ***Глупое постоянство***

Вторым важным фактором, тормозящим движение вперед, является *гомеостаз*, который определяют как «стремление к постоянству». Это глубокое внутреннее желание придерживаться того, что вы уже сделали или сказали в прошлом. Ралф Уолдо Эмерсон писал в своем эссе «*Доверие к себе*»: «Глупое постоянство – это домовый мелочного ума».

Эмерсон указывал на естественную склонность людей сохранять верность прежним взглядам и поведению. Эта форма негибкости блокирует почти все возможности для роста в будущем. Чтобы оказать сопротивление тенденции к гомеостазу, вы должны быть готовы

распрощаться со старыми взглядами, если кто-нибудь доказывает вам, что есть идеи поновее и получше.

Один из способов избежать ментальной ловушки гомеостаза заключается в *готовности допустить, что вы ошибаетесь*. Специалиста высокого уровня отличает то, что в период быстрых изменений он всегда допускает вероятность, что идеи, на которые возлагались самые большие надежды, окажутся ошибочными. Это требует огромного мужества и зрелости, но в то же время стимулирует еще больше идей и озарений.

### ***Неправильные решения***

По данным Американской ассоциации менеджмента, по меньшей мере 70 % ваших решений со временем оказываются ошибочными. Но это средняя цифра. Некоторые люди ошибаются гораздо чаще. Однако можно допустить, по приблизительному подсчету, что 7 из 10 решений, которые вы принимаете в своей работе и личной жизни, со временем приходится признать ошибочными.

Тогда встает вполне естественный вопрос. Если 70 % из принятых менеджерами и высшим руководством решений оказываются неправильными, то как наш мир может успешно развиваться? Ответ простой. Эти потери всегда восполняются теми, кто поднимается на самую вершину успеха в каждой организации, – то есть исполнителями высокого класса. Они готовы быстро признать свою ошибку и исправить ситуацию, а не стоять упорно на своем, пока результаты не станут еще хуже.

К сожалению, подавляющее большинство людей «хранят верность» принятым ранее решениям, ни за что не желая от них отказаться, даже если все свидетельствует против. Не допускайте этого. Наоборот, возьмите за правило первыми признавать, что принятое вами решение или заключение, к которому вы пришли, было неправильным или оказалось опровергнутым новой информацией. Будьте готовы отказаться от прежнего решения и принять новое или избрать другой путь к цели.

### ***Гибкость дает вам силу***

Согласно исследованиям, проведенным в Меннингерском институте, самым важным качеством, которое вам следовало бы

приобрести, чтобы добиться успеха в XXI веке, является гибкость, особенно в образе мышления. Гибкость – это готовность измениться и попробовать что-то новое. Прежде всего она проявляется в способности в любой момент расстаться с устаревшими, вышедшими из моды идеями в пользу новых, более конструктивных.

Многие люди тратят массу времени на споры, рациональные доводы, объяснения и оправдания своих поступков. Они упорно продолжают действовать по старинке, даже когда совершенно ясно, что прежние методы не срабатывают. Избежать этой тенденции можно, если неизменно сохранять гибкость, особенно когда вы убеждены в своей правоте.

### ***Чудеса личного развития***

Один из величайших поворотных моментов в моей жизни наступил, когда я, будучи 20-летним юношей, открыл для себя чудеса личного развития. И моя жизнь кардинально изменилась. Я узнал, что благодаря развитию личных качеств действительно можно вытащить себя из нищеты и упадка. Я понял, что, познавая все необходимое для достижения поставленных целей, вы, в сущности, устраняете любые преграды на своем пути и можете сделать и иметь все что угодно или стать кем только пожелаете.

Суть в том, что *будущее принадлежит компетентным людям*. Скажем, если завтра вы по какой-то причине потеряете все свои деньги, но у вас сохранится способность мыслить и рассуждать, то вы сможете вернуть утраченное, и даже с избытком. Будущее в руках тех, кто лучше информирован. Будущее принадлежит не тем, кто *имеет больше* по сравнению с теми, кто *имеет меньше*, а тем, кто *знает больше* по сравнению с теми, кто *знает меньше*.

### ***Быстрое устаревание***

Объем знаний и информации в любой области удваивается каждые 2–3 года. Какая бы у вас ни была информационная база, она очень быстро устаревает. Вы должны непрерывно добывать новую информацию и идеи, чтобы шагать в ногу со временем.

К счастью, есть простая, состоящая из трех частей программа, с помощью которой вы можете всегда оставаться на переднем фланге. Я пользовался ею сам и обучал ей тысячи людей; и у меня собрались



горы писем от тех, у кого в результате применения этой программы полностью изменилась жизнь. Вот три ключа к постепенному развитию как в личном, так и в профессиональном плане: *постоянно читать, постоянно слушать обучающие аудиопрограммы и постоянно отрабатывать навыки.*

### ***Читайте ежедневно***

Для того чтобы оставаться на самом высоком уровне в своей профессиональной области, вы должны ежедневно уделять хотя бы час времени чтению литературы по своей специальности, подчеркивая и выписывая наиболее важное и полезное. Если вы будете читать меньше часа, вас могут обойти конкуренты. Мой друг Джим Рон советует: *«Работай на себя хотя бы с таким усердием, с каким работаешь на свою компанию».*

Утром, поднявшись с постели, почитайте минимум 30–60 минут что-нибудь образовательного характера.

Обязательно делайте выписки и регулярно их перечитывайте. Обдумывайте эти новые идеи и возможности их применения в своей повседневной жизни.

Используйте силу визуализации, чтобы представлять, как вы применяете в том или ином деле новую информацию. Это значительно повысит скорость процесса обучения и сохранит новые идеи, а также увеличит вероятность того, что вы воспользуетесь ими при первой же возможности.

Если вы будете читать всего один час в день, то в сумме будете прочитывать одну книгу за неделю; одна книга за неделю – это 50 книг в год; 50 книг в год – это приблизительно 500 книг в течение следующих 10 лет. Вам, несомненно, потребуется большой по площади дом, чтобы разместить все эти книги, но, по всей вероятности, вы сможете позволить себе и это.

### ***Повышайте уровень ваших знаний***

По данным Американской ассоциации продавцов книг, 70 % взрослого населения Америки за последние 5 лет не посетили ни одного книжного магазина. Средний американец прочитывает менее одной книги в год; 58 % взрослых американцев после окончания

средней школы вообще не прочитывают ни одной книги от корки до корки.

Между тем, в информационный век, если вы не будете постоянно читать, вам угрожает серьезная опасность: с течением времени вы можете «устареть». Но, если будете читать по часу в день, по одной книге в неделю, то ваша эрудиция в своей области будет не меньше, чем у доктора философии. Вы станете одним из умнейших, самых информированных и наиболее плодотворных людей в своем бизнесе.

### ***Следите за прогрессом***

Когда-то у меня был хороший друг, который очень мало читал. Он не был убежден в том, что чтение может что-то изменить в его жизни или повысить его доход. Он забросил чтение после окончания учебного заведения и вечно спорил со мной, доказывая, что книги не столь уж важны. Но вот наступило время, когда ему пришлось столкнуться с трудностями, и проблема заработать на жизнь предстала перед ним со всей остротой. Одно за другим его постигали бесконечные разочарования. Бизнес раз за разом терпел крах, и более компетентные конкуренты обходили его.

На протяжении почти трех лет я настойчиво убеждал его ежедневно знакомиться с тем новым, что происходит в его отрасли. Наконец мой друг сдался и начал каждое утро несколько минут уделять чтению. И он был поражен тем, насколько это оказалось полезно и как подняло его в глазах клиентов.

Вскоре он начал читать по рекомендованной мною схеме – по одной книге в неделю. За год его доход увеличился вдвое; через два года – еще в два раза. И сегодня он один из самых высокооплачиваемых людей в своей отрасли. Всякий раз, когда мы видимся, он с гордостью рассказывает, что очень редко встречает клиента, так же хорошо информированного в их бизнесе, как он. И чем больше он читает, тем более компетентным и уверенным в себе становится.

### ***Чтобы больше заработать, вы должны больше знать***

Существует простое правило: *чтобы больше заработать, вы должны больше знать*. Вы не можете продвинуться в своей области

дальше или быстрее, чем сегодня, если не будете учиться и пробовать что-то новое.

Вторая часть вашей программы личного и профессионального развития состоит из обучающих аудиопрограмм. Если вы ездите на работу в автомобиле, то на одну только дорогу тратите от 500 до 1000 часов в год. Если бы вы посвящали это время обучению, то это соответствовало бы 3–6 месяцам 40-часовых недель дополнительного образования, которые вы тратите просто на переезд из одного места в другое. Я встречал несчетное число людей, которые повысили свой доход в два, три и даже четыре раза благодаря тому, что просто прослушивали во время поездок в автомобиле обучающие аудиопрограммы.

### ***Пройдите все доступное вам обучение***

Третьим ключом к постоянному росту и раскрытию вашего внутреннего потенциала является умение воспользоваться всеми предоставляющимися вам возможностями обучения. Если вам официально предлагают какую-то программу тренинга, это значит, что ее высокая эффективность уже доказана. Человек, представляющий эту программу, вероятно, в течение многих лет приобретал опыт и, возможно, потратил сотни часов, выстраивая ее так, чтобы вы могли использовать ее по своему усмотрению – полдня или на протяжении целого дня. Иногда вы можете сэкономить себе недели, месяцы и даже годы кропотливого труда, посещая какой-нибудь семинар, который проводит специалист, способный объяснить современные методы более быстрого и легкого выполнения вашей работы.

\* \* \*

Если вы соедините три этих компонента: регулярное чтение, систематическое прослушивание обучающих аудиопрограмм и постоянный тренинг, то получите комбинацию, несущую в себе заряд динамита, способный с невероятной скоростью продвинуть вас вперед – чего вы никогда не смогли бы сделать без этих трех составных.

### ***Знания – сила***

Как было упомянуто ранее, Фрэнсис Бэкон сказал, что *знания – сила*. Но это верно только отчасти. В сущности же, только те знания,

которые могут быть применены в практических целях с пользой для окружающих, действительно являются силой. Библиотеки наполнены знаниями, которые никому не нужны.

Чтобы придать мышлению позитивность и конструктивность, вы должны постоянно питать свой разум новыми идеями; вы обязаны быть в курсе всего, что происходит в вашей области. Вам следует регулярно поддерживать связь с другими ведущими специалистами вашего профиля. Вы должны постоянно изыскивать способы лучшего обслуживания своих клиентов и потребителей, оставаться на переднем крае в своей отрасли, чтобы всегда быть одним из самых ценных специалистов в вашем бизнесе.

### ***Безграничное мышление***

Самое главное в информационный век – это знания. Объем же знаний, которые вы можете собрать и применить в своей жизни, ограничен лишь вашими собственными амбициями. Действительно, нет ограничений тому, чего вы можете достигнуть, и только вы сами определяете для себя предел.

Чем больше вы знаете, тем больше можете заработать. Чем более компетентными вы становитесь в сфере своей деятельности, тем больше у вас будет смелости и уверенности в себе, чтобы изменить свои профессиональные навыки. А чем отважнее и увереннее в себе вы станете, тем выше будет ваше самоуважение и осознание собственной силы. Вы станете фактически непобедимыми во всех ваших начинаниях.

### ***Практические задания***

1. Сегодня же начните создавать личную библиотеку из книг по вашей специальности. Читайте ежедневно по 30–60 минут, подчеркивайте и выписывайте наиболее важные для вас места.

2. Обдумайте свои недавние неожиданные успехи и неудачи в бизнесе: можно ли по ним определить направление, придерживаясь которого вы получите те или иные преимущества?

3. Систематически анализируйте каждую проблему в вашей жизни. Представьте, что решение совершенно *противоположно* тому, что вы сейчас делаете.

4. Постоянно расширяйте свой кругозор, чтобы быть восприимчивым к новым идеям и уметь отказаться от устаревшей точки зрения. Задавайте как можно больше вопросов. Признайте вероятность того, что вы можете ошибаться.

5. Когда едете в автомобиле, слушайте образовательные аудиопрограммы. Превратите свой автомобиль в «университет на колесах».

6. Выберите какую-нибудь область, где специальные знания могут обеспечить вам карьерный рост. Разработайте план изучения и исследования всего, что вы можете сделать в данной области. Будьте лучшим в своем деле.

7. Общайтесь только с позитивно, оптимистически настроенными, творческими, счастливыми людьми, которые чего-то достигли в своей жизни. Держитесь поближе к победителям, если и сами хотите стать таким.

# Глава 9

## Высвободите свои ментальные силы

*Потенциальные способности среднего человека подобны огромному океану, по которому не плавают корабли; новому континенту, который никто не исследует; целому миру возможностей, ожидающих, когда их выпустят на волю и направят на какую-нибудь великую цель.*

*Брайан Трейси*

Любое изменение в вашей жизни будет происходить благодаря возникновению в вашем разуме какой-нибудь новой идеи. Идеи – это ключи к будущему. Они содержат ответы на вопросы по поводу всех ваших проблем и способов достижения любых ваших целей. Вам нужно стать генератором идей, чтобы непрерывно вырабатывать новые и лучшие решения, чтобы справляться с постоянными переменами вокруг вас и уметь воспользоваться подвернувшимися благоприятными возможностями.

К счастью, вы по своей природе созидатель. Это прирожденное качество, вы появились с ним на свет. Но созидательность или творчество подчиняются закону использования, который гласит: «Если вы не пользуетесь чем-то, вы это теряете», по крайней мере, временно. Правда, вы всегда можете заново воспламенить свой творческий порыв, применив конкретные методы и способы, которые предлагаются в этой книге.

***Проектируйте будущее и свяжите его с настоящим***

Для того чтобы изменить мышление, нужно расширить собственное представление о себе как о человеке, которым вы могли бы быть, о работе, которую могли бы делать, и всех тех вещах, которые могли бы иметь. Каждый человек, добивающийся в жизни чего-то стоящего, начинает с какой-нибудь большой мечты или нового представления о своих возможностях. Он поднимается над своим привычным окружением, существующими на данный момент ограничениями и проблемами и мысленно рисует картину своего будущего, где он живет соответственно своим вкусам. Вам также нужно попрактиковаться в таком образе мышления.

Ранее мы говорили о вашем *видении идеального будущего*. Вы создаете его, заглядывая на 5 лет вперед и представляя, что все ваши мечты воплотились в реальность. Как выглядела бы ваша жизнь, если бы стала во всех отношениях идеальной? Где бы вы находились? Кто был бы с вами? Что бы вы делали? Сколько зарабатывали бы? И так далее.

Теперь вернитесь в сегодняшнюю реальную ситуацию. Обдумайте конкретные действия, которые следовало бы предпринять, чтобы извлечь выгоду из имеющихся благоприятных возможностей и преодолеть ограничения и препятствия. Это и есть основное применение для творческого мышления. Оно направлено на то, чтобы решать проблемы и приводить в движение внутренние процессы, с помощью которых вы можете быстрее приблизиться к реализации наиболее важных для вас целей.

### ***Три разума в одном***

В вашем мышлении и деятельности участвуют три разных уровня разума. Первый – это ваш *сознательный* разум. Его вы используете для восприятия новой информации, сравнения ее с имеющимися знаниями, анализа ее ценности или пригодности для вас и принятия решения – предпринимать какие-либо действия или нет. Этот разум направляет вашу жизнь. Его часто называют *объективным* разумом.

Второй разум – ваше *подсознание*. Это огромный банк данных, куда записывается каждая мысль, каждая идея, эмоция или переживание, которые вы когда-либо испытали в своей жизни. Он называется *субъективным разумом*. Его роль в том, чтобы приводить все ваши слова и действия в соответствие с вашим самовосприятием и

имеющимися у вас взглядами, убеждениями, страхами и предрассудками. Ваш подсознательный разум не рассуждает – он лишь повинуетесь вашим командам.

Подсознание отвечает также за все функции вашего тела. Оно управляет вашей автономной нервной системой и сердечным пульсом, дыханием, пищеварением, базовой памятью и т. д. Оно подобно огромному компьютеру, такому мощному и точному, что может обрабатывать 100 миллионов команд в секунду. Подсознание поддерживает правильный баланс сотен химических веществ в каждой из миллиардов клеток вашего тела все 24 часа в сутки.

Ваш третий разум – *сверхсознательный*. Он обеспечивает прямую связь с бесконечным Интеллектом и содержит все знания. Он может подсказать вам все идеи и ответы, необходимые для достижения любой цели, которую вы способны перед собой поставить. Этот разум является источником вдохновения, воображения, интуиции и предчувствий. Он работает 24 часа в сутки и может предоставить вам точное и правильное решение любой проблемы или вопроса, и именно тогда, когда вы будете к этому готовы. Сверхсознательный разум порождает ясные цели, выразительные мысленные картины и четкие позитивные команды в форме утверждений.

Если вы приведете все три уровня разума в гармоничное равновесие, когда каждый из них выполняет положенные ему функции, то достигнете множества целей быстрее, чем могли бы представить. Правильное использование трех видов вашего разума является основным условием изменения мышления и вашей жизни в целом.

### ***Три движущие силы творчества***

Есть три основных фактора, приводящих в действие творческий потенциал. Вы можете регулярно использовать каждый из них во всем, что делаете. Вот они: первый – *желанные цели*; второй – *гнетущие проблемы* и третий – *вопросы по существу*. Если вы будете использовать все три, то начнете генерировать идеи с поразительной активностью.

Используя эти три метода ментального стимулирования – цели, проблемы и вопросы, – вы активизируете одновременно все три



уровня вашего разума и начинаете действовать гораздо эффективнее, чем средний человек.

### ***Желанные цели***

Первый фактор четко определен – *желанная цель*. Вы должны точно знать, чего хотите, установить крайний срок выполнения, сделать цель измеримой и разработать план ее достижения в процессе ежедневной работы. Есть прямая связь между тем, насколько ясна для вас эта желанная цель, и количеством идей, необходимых для ее достижения.

Одним из самых действенных способов приведения в гармоническое равновесие трех уровней вашего разума и активизации творческих сил является ежеутреннее переписывание целей, чтобы каждый день с новой силой настраиваться на них.

Купите блокнот с отрывными листками. Каждое утро после положенного 30-минутного чтения уделите немного времени переписыванию своих основных целей с таким чувством, как будто они уже запущены в действие. Затем несколько секунд визуализируйте каждую цель, словно она уже достигнута. Представьте ее уже реализованной. Затем улыбнитесь, расслабьтесь и продолжайте свои дела.

Этот метод ежеутреннего переписывания целей, визуализации их достижения, а затем возвращения в реальность с чувством полной уверенности в осуществимости задуманного является важной частью создания ментального эквивалента того, чего вы хотите.

Используя этот метод, вы поможете своим целям материализоваться именно тогда, когда будете к этому готовы. Записывая и переписывая цели, вы все глубже впечатываете их в свое подсознание. А в определенный момент вы приведете свой подсознательный разум в действие. Вот тогда вы и начнете притягивать в свою жизнь людей и обстоятельства, которые помогут вам достичь цели.

### ***Ощутите это чувство***

Эмоция – это тоже ключ. Чем сильнее вы желаете реализовать свою цель, тем быстрее она материализуется. Объединение вашей идеи и цели с сильным чувством желания или приятного возбуждения

подобно нажатию на акселератор вашего ментального потенциала. Ваш разум будет ускоренно генерировать идеи, способствующие достижению целей. Чем позитивнее, с приятным волнением и энтузиазмом, вы станете относиться к своим достижениям, тем быстрее ваш разум начнет работать, чтобы принести все это в вашу жизнь.

Представьте, как бы вы себя чувствовали, если бы уже достигли своей цели. Гордым, счастливым, оживленным, радостным или возбужденным? Какими бы ни были эмоции, вы должны с уверенностью представлять, что испытываете именно это радостное чувство, как будто ваша цель уже стала частью вашей жизни.

Если вы хотите заработать больше денег и достичь более высокого уровня жизни, представьте, что вы уже этого добились. Вообразите, какие вы испытывали бы при этом эмоции. Закройте глаза и *ощутите это чувство* счастья, радости и внутреннего удовлетворения.

Если вы сможете соединить четкую воображаемую картину осуществления вашей цели с эмоцией, какую испытывали бы, если бы уже достигли ее, то приведите в движение более высокие силы разума. Вы разбудите творческую мысль, к вам придут озарения и идеи, которые помогут быстрее достичь желанной цели.

### ***Проблемы и благоприятные возможности***

Вторым фактором, приводящим в движение ваши творческие способности и активизирующим подсознание, являются *гнетущие проблемы*. Только когда вы ощущаете тягостное давление невзгод и препятствий, у вас появляется стимул подключить свои внутренние силы. Борьба с неизбежными проблемами, житейскими трудностями и их преодоление – вот что сделает вас сильнее и сообразительнее и поможет раскрыть все лучшее, что в вас есть.

Большинство людей не понимают природы проблем, а ведь это естественная и необходимая часть жизни. Сложности неизбежны и неминуемы. Проблемы появляются, несмотря на все ваши усилия их избежать; они приходят нежданно-негаданно.

Единственной составляющей проблемы, над которой вы имеете контроль, является ваша *реакция* на эту проблему. Люди, эффективно справляющиеся со своими делами, реагируют на препятствия позитивно и конструктивно. Таким образом они показывают, что

развили в себе способность успешно противостоять неожиданным или нежелательным обстоятельствам.

Всякого рода проблемы лишь раскрывают ваши самые лучшие качества. Они делают вас сильным и изобретательным. Чем более гнетущей кажется ситуация и чем больше эмоций вы вкладываете в ее решение, тем созидательнее вы становитесь. Каждый раз, когда вы конструктивно решаете ту или иную проблему, вы становитесь умнее и находчивее. В результате вы подготавливаете себя к решению еще более крупных и важных проблем.

### ***Обдумывайте записанное***

Чтобы повысить свою способность приводить в действие творческий потенциал для решения проблем, приучите себя обдумывать их, записав сначала на бумаге. Спросите себя: *«В чем именно заключается эта проблема?»* Затем запишите свой ответ в такой форме, чтобы он схватывал суть данной ситуации. Теперь задайте следующий вопрос: *«В чем еще выражается эта проблема?»* Вам следует остерегаться любой проблемы, для которой есть только одно определение. Худшее, что вы можете сделать, – это взяться за решение мнимой проблемы. Чем лучше вы рассмотрите ее со всех сторон, тем более податливой она станет.

Какими бы ни были трудности, препятствия, помехи или факторы, которые обременяют вас или тормозят ваше движение вперед, четко определите их, записав на бумаге. Как говорят в медицине, *«точный диагноз – уже половина лечения»*.

Иногда, начиная определять проблему, вы обнаруживаете, что на самом деле это «целое скопище трудностей». То есть одна огромная проблема, окруженная несколькими небольшими неурядицами. Многие проблемы, с которыми вам приходится иметь дело, состоят из нескольких мелких. Часто в трудной ситуации есть одна большая проблема, которую нужно решить в первую очередь, прежде чем браться за остальные.

Наилучший подход к ситуации такого рода – определить основную проблему, а затем выявить отдельные ее части. Сначала вы устраняете главное препятствие, а затем, по очереди, расправляетесь с остальными, менее значительными. Иногда решение одной части проблемы приводит к улучшению всей ситуации.

## ***Цели – это просто проблемы***

Цель, которой вы пока не достигли, это всего-навсего еще не решенная проблема. Вот почему успех определяется как *способность решать проблемы*. Если вы не зарабатываете таких денег, каких вам хотелось бы, то это – нерешенная проблема. Если у вас не такое здоровье и не та фигура, о каких вы мечтаете, то это всего лишь проблема, с которой нужно разобраться. Препятствие, стоящее между вами и вашей целью, – не более чем проблема, ожидающая своего решения.

Любое ограничение, тормозящее ваш профессиональный рост, – это всего лишь еще одна проблема, которая ждет вашего вмешательства.

В каждом из этих случаев ваша задача состоит в том, чтобы не дать проблеме взять над вами верх – возьмите верх над ней.

## ***Описание вашей работы***

Если бы вы спросили меня, как вам повысить качественный уровень своей жизни, вам пришлось бы охарактеризовать свое нынешнее положение или в общих чертах описать свою работу. Но какой бы ни была ваша должность, ваша настоящая работа – «решение проблем». Это то, чем вы занимаетесь каждый день. Это та способность, которая делает вас ценным работником. Вы – тот, кто решает профессиональные проблемы. Успешность вашей карьеры определяется тем, насколько эффективно вы решаете проблемы и достигаете целей, связанных с вашим служебным ростом.

Никогда не жалуйтесь на свои проблемы на работе. Примите их с благодарностью. Если бы у вас на работе не было проблем, то не было бы и работы. Когда люди утрачивают способность решать служебные проблемы, их быстро заменяют другими работниками, которые могут это делать. Если же вы становитесь прекрасным специалистом по решению проблем, вы начинаете быстро продвигаться по службе; вам поручают еще более важные вопросы.

С этого момента смотрите на себя как на человека, умеющего решать проблемы. Единственный вопрос в том, *насколько вы хороши на своей работе*. И ваша цель – стать человеком, превосходно справляющимся с любой проблемой, какую бы вам ни подбросила жизнь.

### ***Задавайте вопросы по существу***

Третьим способом раскрыть ваш творческий потенциал является постановка *вопросов по существу*. Хорошо сформулированные, провокационные вопросы активизируют ваш разум и стимулируют мышление. Самые лучшие консультанты часто называют себя «раздражителями». Они не дают ответов; вместо этого они побуждают своих клиентов ставить трудные вопросы и отвечать на них.

Чтобы привести в движение собственные творческие способности, вы должны задать самому себе несколько трудных вопросов, а затем поставить вопросы к своим ответам.

Помните принцип «начать с нуля»? Спрашивайте себя почаще: «Если бы мне пришлось делать это сейчас, как бы я действовал, исходя из сегодняшних знаний?» И вы будете удивлены тем, насколько творческим станет ваш подход, когда вы рассмотрите каждый аспект своей жизни так, как будто у вас есть возможность выбора – начать все при желании заново, основываясь на ваших нынешних знаниях и опыте.

Часто ответ на самый сложный для вас вопрос – *прекратить* заниматься этим вообще. Если что-то не срабатывает, то иногда разумнее всего просто отказаться от данного конкретного дела. Всегда спрашивайте: «*Каково самое простое и прямое решение этой проблемы?*»

### ***Ясность – это главное***

Есть и дополнительные вопросы, которые вы можете задавать, чтобы привести в движение свой творческий потенциал. Например: «*Что я пытаюсь сделать?*». Постарайтесь ответить на этот вопрос как можно точнее.

Когда вы начинаете разочаровываться в своей цели, больше не пытаетесь ее достичь или получить тот или иной результат, спросите себя: «*Как можно это сделать?*» и «*Существует ли какой-нибудь лучший путь?*» Прекратите «сохранять верность» своим привычным методам.

Какие у вас *предположения*? Какие из них очевидные, а какие – неосознанные? И как изменилось бы ваше мышление, если бы то, что вы считаете правильным, оказалось ложным? Алекс Маккензи писал: «В корне каждой неудачи лежат ошибочные предположения».

## ***Реальная проблема***

Я часто работаю с компаниями, которые пытаются выставить на рынок новую продукцию или услуги и сталкиваются при этом с проблемами. Когда мы ищем причины этих неудач в бизнесе, мне обычно представляют длинные списки затруднений, связанных с рекламой, продвижением, людьми, торговлей, распределением, поставками и обслуживанием. Однако коренной проблемой всегда оказывается то, что *уровень продаж недостаточно высок*.

Тогда я задаю клиентам три вопроса. Вы тоже можете их задать, когда рассматриваете перспективы представления на рынке какой-либо продукции или услуг.

Первый вопрос: *«Тот ли это рынок?»* Есть ли там люди, которые могут и будут покупать эту продукцию или услуги, если учесть то, что предлагается конкурентами на данный момент? Многие люди начинают бизнес, не понимая, насколько это трудно – привлечь потребителя, переманив его от другого поставщика, если этот потребитель в настоящий момент вполне доволен своим продавцом.

Если компания отвечает: *«Да, этот рынок определенно подходит для той продукции, которую мы продаем; есть люди, которые хотят и готовы ее у нас покупать»*, – тогда я задаю следующий вопрос: *«Достаточно ли велик этот рынок?»* Бывает так, что продукция или услуги имеют хорошее качество и приемлемую цену, но сам рынок недостаточно велик, чтобы оправдать вложение времени и энергии, которые необходимы для выхода этой продукции на рынок. Можно найти этим деньгам лучшее и более выгодное применение.

## ***Почему компании терпят крах***

Многие люди, особенно в сфере предпринимательства, разоряются только потому, что рынок недостаточно велик, чтобы продать то количество продукции, которое оправдало бы, в первую очередь, усилия и расходы, необходимые для производства этой продукции или организации каких-либо услуг. Каждую инвестицию нужно сравнивать с другими возможными на тот момент. Не исключено, что есть лучшие варианты вложения своего времени и денег.

Этот принцип применим также и лично к вам. Ваша задача – инвестировать *себя* так, чтобы получить наилучшее «возмещение энергетических затрат». Есть тысяча разных способов разумно

распределить свое время. Вы являетесь самым ценным своим ресурсом и всегда должны инвестировать этот ресурс в то, от чего можете получить наибольшую отдачу.

Третий вопрос, который я задаю моим клиентам, звучит так: *«Если есть рынок, и притом немалый, то в достаточной ли степени он локализован, чтобы вы могли с пользой вкладывать свои деньги в рекламу и эффективно торговать?»*

Этот последний вопрос часто стимулирует какую–нибудь свежую идею относительно новой продукции.

Да, есть рынок; да, он достаточно велик, но простирается на такую обширную географическую территорию, что продавать на нем эффективно фактически невозможно.

### ***Рассмотрите ограничения***

Хорошим способом активизации творческих решений для ваших проблем является применение «теории ограничителей». Согласно этой теории в каждом процессе или последовательности действий есть *ограничивающий фактор*. Есть препятствия или непроходимые участки, определяющие скорость, с которой вы попадаете из того места, где находитесь, туда, где хотите оказаться. Сам факт выявления решающих ограничений в вашем окружении часто стимулирует идеи и озарения, которые помогают объяснить неудачи.

Допустим, ваша цель – в следующие 3–5 лет увеличить доход в два раза. Вы начинаете выявлять ограничения, препятствующие достижению этой цели, задав себе такой вопрос: *«Почему мой доход уже сейчас не может быть в два раза больше?»*

Будьте честны с собой. Задайте себе несколько жестких вопросов: *«Почему я уже сейчас не зарабатываю в два раза больше? Почему я стою на месте? Какое из всех препятствий, мешающих мне двигаться дальше, является основным ограничивающим фактором и будет определять скорость достижения моей цели?»*

### ***Применяйте правило 80/20***

Похоже, что правило 80/20 можно применить и к ограничениям, но особым образом. В данном контексте это правило указывает, что 80 % ограничений, препятствующих достижению цели, находятся у вас *внутри*. Они в вас самих, а не в окружающем мире.

Только 20 % факторов, удерживающих вас на месте, находятся в вашем *внешнем* мире. Это открытие многих просто шокирует. Подавляющее большинство людей считают, что основные их проблемы возникают вследствие сложившейся ситуации или вызваны окружающими людьми. Но, как правило, это неверно. Большинство причин, по которым вы не двигаетесь вперед, заключается в недостатке навыков, способностей или касаются черт характера.

### ***Удвойте свой доход***

Предположим, вы занимаетесь торговлей. Вы хотите удвоить свой доход в течение следующих 3–5 лет, если не раньше. Первым и самым важным ограничителем является объем продукции или услуг, имеющихся для продажи. Если бы вы смогли решить эту проблему, то достигли бы цели.

Как только вы определили это основное препятствие, вы задаете вопрос: «Какой ограничитель стоит за этим?» Допустим, это количество перспективных потребителей, которых вам нужно найти. Если бы вы смогли переговорить с достаточным числом потенциальных покупателей, то, вероятно, смогли бы удвоить объем своих продаж, а также и свой доход.

Затем посмотрите, что стоит за этим препятствием, и спросите: какое ограничение его вызывает? Действительные ограничения могут заключаться не в условиях рынка, а в том, что находится у вас внутри.

### ***Оглянитесь вокруг***

Есть прекрасный способ для определения того, является ограничение внутренним или внешним: оглянитесь вокруг и посмотрите, не добивается ли кто-нибудь еще таких же целей, каких хотите достичь и вы?

Может быть, кто-то другой уже зарабатывает в два раза больше на продаже такой же продукции или услуг и на том же рынке? Если кто-то уже делает это, тогда ваш ограничитель *внутренний*, а не внешний. Это какое-то ваше личное свойство: например, недостаточные способности к торговле или черта характера, которую необходимо преодолеть.

Говорят: «*Когда человек начинает бороться с собой, он действительно чего-то стоит*». Человек с незаурядными личными и



профессиональными качествами всегда задает себе вопрос: «*Что есть во мне такого, что тормозит мое движение вперед?*» Люди такого типа сначала ищут причину всему в себе. Очень может быть, что раскрытию ваших потенциальных возможностей мешает что-то, находящееся в вашем внешнем мире, но начинать поиски причины нужно, заглянув внутрь себя. Всегда есть вероятность, что вы найдете ее именно там.

### ***Запустите свои движущие силы***

Если вы регулярно начнете запускать свои внутренние движущие силы, то тем самым будете стимулировать творческие способности и зажигаться духовным светом, подобно тому как при повороте выключателя в темной комнате загораются лампочки.

Когда вы ставите перед собой четкие цели, достичь которых страстно желаете, вы активизируете свой творческий разум. Когда объединяете цели с ясным осознанием гнетущих проблем, вы генерируете больше идей. Когда постоянно задаете вопросы по существу, будоражащие ваше мышление, вы видите в каждой ситуации больше благоприятных возможностей. А когда выявляете свой ключевой ограничитель, препятствующий достижению любой цели или решению любой проблемы, вы начинаете действовать как подлинный гений. Вы выходите на прямой путь к успеху и великим достижениям.

### ***Используйте весь свой интеллект***

Согласно исследованиям Говарда Гарнера из Гарварда и работе Чарльза Хэнди из Англии, у вас есть, по меньшей мере, 10 разных форм интеллекта. Пока вы учились в школе, вас тестировали только на основании вашего вербального и математического интеллекта. Но исследования, проведенные за последние несколько лет, показывают, что у вас есть разнообразные формы интеллекта, и любая из них могла бы сделать вас гением, а в сочетании с другими они позволяют вам совершить нечто необычайное. Ваша первая задача – выявить одну или несколько *доминирующих форм* интеллекта, чтобы применить их для достижения желаемого.

### ***Вербальный интеллект***

Первая форма интеллекта – вербальная. Это ваша способность разговаривать, ваше владение языком. Умение хорошо понимать и использовать язык обеспечит успех в любой области, где требуется контакт с людьми. В любом обществе прослеживается прямая связь между особенностями вашей речи и уровнем дохода. Вы действительно можете увеличить число своих потенциальных потребителей и скорость продвижения по служебной лестнице, просто выучив больше слов и используя их в общении.

Слово – это средство для выражения мыслей. Чем больше вы знаете и понимаете слов, тем более сложные мысли и идеи можете формулировать. Чем богаче ваш словарный запас, тем с большим удовольствием и уважением вас будут слушать другие. Вот почему языковые навыки считаются основным мерилom интеллекта.

### ***Математический интеллект***

Второй формой интеллекта, по которой измеряется коэффициент умственного развития, является *математическая*. Это ваша способность мастерски оперировать числами – складывать, вычитать, делить и умножать. В бизнесе – это ваше умение читать финансовые отчеты и разрабатывать экономические проекты. Чем глубже вы разбираетесь в ценах, стоимости, расходах и финансовых отношениях, тем лучшие решения вы можете принимать и тем более ценным работником становитесь.

Многие люди считают, что у них нет способностей к математике, и поэтому избегают любой сферы деятельности, где для успеха необходима финансовая смекалка. Это может оказаться серьезным препятствием, если одна из ваших целей состоит в том, чтобы достичь финансовой независимости. К счастью, вы можете овладеть экономическими основами вашего бизнеса посредством их изучения и применения знаний на практике. В результате вы станете намного более компетентным и научитесь принимать обдуманные решения в бизнесе.

### ***Физический интеллект***

Третьей формой одаренности является *физический* интеллект. Им обладают выдающиеся спортсмены, способные к необычайной синхронизации времени, координации движений и незаурядно

владеющие своим телом. Человек может провалиться в школе на экзаменах по языку и математике, но при этом достигать невероятных успехов в спорте, хотя это никоим образом не отразится в его аттестате.

Многих людей подводит уверенность в своей неспособности заниматься спортом или определенными видами физической деятельности. Но следует знать, что при добросовестной работе с инструктором и постоянной практике вы можете вполне прилично освоить некоторые виды спорта – такие как плавание, катание на коньках или лыжах. В действительности, это зависит лишь от вашего желания. У вас гораздо больше физических способностей, чем вы можете себе представить.

### ***Музыкальный интеллект***

Четвертая форма интеллекта – *музыкальная*. Моцарт или Бетховен, возможно, были плохими спортсменами или неважно учились в школе, но тем не менее они обладали способностью сочинять мелодии и создали самую прекрасную классическую музыку всех времен. Многие выдающиеся музыканты и популярные певцы нашего времени плохо учились в школе, но смогли развить свои необычайные способности создавать и исполнять музыку. Они поднялись в этой области на невероятную высоту.

### ***Визуально-пространственный интеллект***

Пятая область вашего ментального потенциала – *визуально-пространственный* интеллект. Это способность видеть и создавать формы, очертания и образы. Такого рода интеллектом обладает архитектор, инженер, художник или человек, развивший в себе способность к четкой визуализации.

Например, архитектор может сначала в уме, а затем на бумаге спроектировать прекрасные здания, которые затем люди с математическим интеллектом превращают в точные чертежи для постройки.

Это тот самый интеллект, который вы используете для визуализации и представления своих целей, прежде чем воплотить их в реальность. Такую способность вы можете развить в себе посредством практики.

### ***Межличностный интеллект***

Шестая форма вашего интеллекта — *межличностная*. В Соединенных Штатах это самая высокооплачиваемая форма интеллекта. Это способность общаться, вести переговоры, оказывать влияние и убеждать других людей. Она характеризуется высокой степенью восприятия чужих мыслей, чувств, убеждений и желаний. Человек с развитым межличностным интеллектом обладает способностью эффективно взаимодействовать с людьми, чтобы заставить их сделать то, что ему нужно.

Преуспевающие менеджеры, лидеры разного уровня и даже военные офицеры обычно обладают межличностным интеллектом, развитым до очень высокой степени. В результате люди стремятся сотрудничать с ними для достижения совместных целей.

Самые высокооплачиваемые коммивояжеры — это те, кто в совершенстве владеет искусством убеждать других покупать их продукцию и услуги. Самые преуспевающие бизнесмены, консультанты и профессионалы в любой области постоянно демонстрируют эту форму интеллекта. Это наиболее важная способность преуспевающих политиков. И это может также стать одной из составляющих вашего гения.

### ***Внутренне-личностный интеллект***

Седьмая форма интеллекта — *внутренне-личностный*. Это способность осознавать себя — понимать, кем вы являетесь, а кем нет. Благодаря этому интеллекту вы точно знаете, чего хотите. Вы способны ставить перед собой цели и разрабатывать планы их достижения. Люди с высоким уровнем личностного интеллекта хорошо справляются с самоанализом. Они размышляют над своими убеждениями и чувствами. Благодаря тому, что они лучше понимают себя, они успешнее ладят и с другими.

Чем выше ваш уровень самосознания, сформированный посредством мышления и анализа, тем глубже ваше *самопонимание*. Чем лучше вы понимаете, почему вы мыслите и чувствуете так, а не иначе, тем выше будет уровень вашего *самовосприятия*. Чем выше вы цените свои достоинства, тем больше нравитесь себе и уважаете себя. А чем больше вы нравитесь самому себе, тем сильнее вам нравятся другие и тем больше вы нравитесь им. Внутренне-личностный

интеллект очень важен для счастливой и успешной жизни, и вы можете развить его путем практики.

### ***Предпринимательский интеллект***

Восьмая форма интеллекта – *предпринимательский*. Это способность уловить благоприятные тенденции рынка, а затем собрать воедино необходимые ресурсы, чтобы произвести продукцию и услуги, которые можно выгодно продать. Предпринимательский интеллект – это одна из самых высокооплачиваемых форм интеллекта в нашем сегодняшнем обществе и основа процветающего, быстро растущего бизнеса.

Большинство «самодельных» миллионеров и многие миллиардеры начинали с нуля и делали деньги, применяя свой предпринимательский интеллект для того, чтобы воспользоваться благоприятными возможностями рынка, которые появлялись на их горизонте.

Билл Гейтс бросил учебу в Гарварде, чтобы начать создавать «Microsoft». Ухватившись за идею развития программного обеспечения для только-только зарождавшегося рынка персональных компьютеров, Майкл Делл начал свой бизнес дома, в спальне комнаты, еще обучаясь в колледже. И Гейтс, и Делл отличались высоким уровнем предпринимательского интеллекта. И вы тоже можете открыть его в себе.

### ***Интуитивный интеллект***

Девятая форма вашего интеллекта – *интуитивный*. Это способность чувствовать правильность или ошибочность того или иного мнения, быстро и точно судить о людях и получать идеи и озарения в обход логики или жизненного опыта.

Многие могут прекрасно судить о характере любого человека. Кажется, что они успевают узнать о незнакомом человеке все за несколько секунд общения с ним или даже только услышав его голос.

Женская интуиция считается более сильной, чем мужская. Но когда те и другие проходят тест и им предлагают вопросы на интуицию, они набирают совершенно одинаковое количество баллов. Тогда почему мы с большим уважением относимся к женской интуиции? Потому что

сами женщины чаще прислушиваются и больше доверяют своей интуиции, чем мужчины.

К счастью, ваш интуитивный интеллект – врожденное качество, которое можно при желании развить. Чем больше вы прислушиваетесь к своей интуиции, тем острее и точнее она становится. А когда вы научитесь использовать свою интуицию, вы будете получать больше ответов. Джейн Пондер сказала, что *«мужчины и женщины становятся великими, когда начинают слушать свой внутренний голос»*.

### ***Абстрактный интеллект***

Десятая форма интеллекта – *абстрактная*, или концептуальная. Таким интеллектом обладал Эйнштейн, который увидел себя верхом на луче света, а в результате смог сформулировать теорию относительности – совершенно новое, революционное явление в области физики.

Ученому Ф. А. Кекуле представилась огромная змея, которая, извиваясь, пятилась назад и хватала собственный хвост. И он увидел в этом разгадку кольцеобразной структуры молекулы бензола и сделал решающее открытие нашего столетия.

Часто бывает, что вас осеняет какая-нибудь внезапная идея или вам представляется картина, которая объединяет несколько факторов в новом сочетании. Это может превратиться в какую-нибудь свежую идею для бизнеса, например, такую, какая осенила Рэя Крока, когда он наблюдал за методами массового производства гамбургеров и жареного картофеля-фри, разработанных братьями Макдональдс из Сан-Бернардино. Воспользовавшись этим озарением, Крок создал корпорацию «McDonald's», в сеть которой входит 30 000 заведений быстрого питания.

### ***Ваш интеллект делает вас уникальным***

Сочетание разных форм интеллекта делает вас потенциальным гением, или, как минимум, совершенно непохожим на других. Представьте, что 10 форм вашего интеллекта подобны 10 цифрам, начиная с нуля и кончая 9. Если взять любой большой город, то там живут сотни тысяч людей, имеющих разные телефонные номера,

несмотря на то, что все эти номера составлены всего лишь из сочетаний семи цифр плюс код района.

Если вы определите каждую из десяти форм своего интеллекта цифрой от 0 до 9, то получите 10-значное число, характеризующее вашу личную интеллектуальную комбинацию. Эта уникальная комбинация образует своего рода *персональный* интеллектуальный телефонный номер. Ваш собственный ментальный код и отличает вас от всех других людей, когда-либо живших на Земле. Как и в случае с ДНК, вероятность того, что кто-то еще обладает такой же интеллектуальной формулой, как ваша, равна один к миллиарду.

### ***Применяйте свой потрясающий разум***

Развивая и используя свою уникальную комбинацию разных форм интеллекта, вы можете достичь невероятных успехов. Сначала вам нужно оценить все уровни своего интеллекта, а затем охарактеризовать каждый из них. Далее, определите конкретные области, в которых ваш интеллект доставляет вам наибольшее удовольствие; те, в которых вы успешнее всего использовали свой интеллект в прошлом. И наконец, посмотрите вокруг себя и подумайте, какой вид работы мог бы дать вам возможность использовать вашу уникальную комбинацию из разных форм интеллекта на самом высоком уровне.

Кроме того, вы должны с большим уважением относиться к себе и своему интеллектуальному потенциалу. Психолог Абрахам Маслоу установил, что среди взрослых только 2 % используют в работе свои особые таланты. Поэтому вы должны научиться верить в свои способности, чтобы использовать собственные внутренние силы для преодоления любого препятствия и достижения любой цели, которую вы можете перед собой поставить.

### ***Три способа обучения***

В вашем распоряжении три способа обучения: слуховой, визуальный и кинестетический. Вы можете учиться, *слушая*, или *глядя*, или *чувствуя и прикасясь*. Каждый человек использует для обучения все три способа, но у каждого есть и *предпочтительная форма*.

### **Визуальное обучение**

Те, у кого преобладает *визуальное восприятие*, видят все очень отчетливо. Такие люди обрабатывают информацию глазами. У них острое зрение и они любят встречаться с друзьями и коллегами, а не общаться по телефону. Если вы изложите им информацию по результатам бизнеса, они обязательно спросят: «А у вас есть это в записи?»

Эти люди – заядлые читатели. Если они увидят у вас какую-нибудь книгу или журнал, то непременно захотят получить их, чтобы прочесть самим. Они любят фотографироваться и предпочитают увидеть все своими глазами, чем услышать рассказ. Визуалисты составляют 50 % населения.

### **Обучение на слух**

Человек со слуховым восприятием любит слушать других людей, образовательные аудиопрограммы, аудиокниги, музыку, лекции, речи и семинары. Это активный собеседник; он предпочитает получать новые идеи и концепции посредством объяснений. Если вы протянете ему письменный отчет, он бросит на него беглый взгляд и спросит: «О чем там говорится?»

Люди такого типа часто говорят: «Это прекрасно звучит», «Я слышу, что вы говорите», «Это звучит неубедительно».

Они также восприимчивы к музыке и получают большое удовольствие от высококачественной стереоаппаратуры, концертов, музыкальных компакт-дисков и т. д. Такие люди составляют 40 % населения.

### **Обучение через прикосновение**

Третий тип обучения – кинестетический, или обучение посредством действия и прикосновения. *Кинестетикам* очень трудно просто сидеть на месте. Они постоянно проявляют активность, пытаются что-то делать, часто игнорируя письменные инструкции (визуальные) или словесные предупреждения (слуховые).

Вы найдете кинестетиков на любой работе, которая требует ловкости рук, – например, в плотницком деле, в сфере механики, конструирования или даже среди водителей грузовиков или легковых автомобилей. Спортсмены тоже относятся к кинестетикам.

***Вы действительно уникальны***



Какой из способов обучения вы предпочитаете? Вы будете счастливы и испытаете удовлетворение только в том случае, если то, что вы делаете в повседневной жизни, будет находиться в гармонии с вашим уникальным и особенным внутренним миром.

Если вы подберете к доминирующим формам своего интеллекта подходящий метод обучения, то сможете создать комбинацию разума и способностей, которая позволит вам достичь невероятных результатов в вашей жизни.

### ***От кройте шлюзы вашего разума***

Есть два мощных метода, которые вы можете использовать, чтобы открыть свой разум и генерировать больше идей для достижения целей. Эти методы называются *«выработка плодотворных мыслей»* и *«мозговой штурм»*. Первый сделает вас богатым, а второй превратит в преуспевающего человека, предоставив возможность проникнуть в кладовую разума других людей. Эти методы помогли многим «самодельным» миллионерам подняться и заработать огромные богатства. Вы можете использовать их практически в любое время и в любом месте.

### ***Стимулирование мышления для выработки идей***

Процесс «выработки плодотворных мыслей» часто называют «методом 20-ти идей». Он настолько эффективен, что, как только вы начнете его использовать, вся ваша жизнь полностью изменится. Я обучал этому методу десятки тысяч людей по всему миру; и каждый, кто им воспользовался, тут же замечает радикальные улучшения во всех сферах своей жизни, к которым применялся данный метод.

Этот метод прост и, вероятно, поэтому столь эффективен. Все, что вам нужно, это чистый лист бумаги. Вверху страницы запишите ваши текущие проблемы или цель в форме вопросов.

Допустим, ваша цель – удвоить свой доход в течение следующих двух лет. Сформируйте относительно этой цели как можно более конкретный вопрос. Чем он четче, тем лучше ваш разум сосредоточится на нем и тем более исчерпывающие ответы вы сможете получить.

Поэтому, вместо того чтобы писать «Как мне заработать больше денег?», спросите «Что я могу сделать, чтобы удвоить доход в течение

следующих двух лет?» Не забудьте, что этот вопрос нужно записать вверху страницы.

### ***Придумайте 20 ответов***

Затем соберитесь с мыслями, чтобы придумать по меньшей мере 20 разных ответов на этот вопрос. Запишите 20 всевозможных действий, которые вы могли бы предпринять, чтобы удвоить ваш доход. Можете записать больше 20 ответов, но не меньше.

Первые ответы будут, скорее всего, простыми и очевидными. Вы могли бы написать, к примеру, так: усерднее трудиться, дольше оставаться на работе, повысить образование, улучшить навыки в конкретных областях и так далее. Это простые решения. Следующие 5—10 ответов будут потруднее. Последние 10 будут мучительно сложными; это будет все равно что выжимать воду из камня.

Но чтобы получить от этого упражнения как можно больше, вы должны продолжать писать, пока не ответите на данный вопрос 20 различными способами. Если хотите, можете превратить это в своего рода игру. Например, сформулировать нечто прямо противоположное одному из ранее записанных ответов. Вы можете также придумать смешные ответы.

### ***Вылезайте из своей бутылки***

Например, вы могли бы написать: усерднее работать на моем нынешнем месте. А следующий ответ может быть противоположным: работать меньше. Или: усерднее трудиться на какой-нибудь другой работе. Или открыть свое собственное дело, или получить еще какую-нибудь работу для дополнительного дохода, или пойти подрабатывать в совсем другую отрасль на условиях частичной занятости.

Если ваш доход зависит от объема продаж, а ваш успех в торговле — от потенциальных потребителей, то можете ответить так: *удвоить* число потребителей, способных купить в два раза больше продукции. Или это могла бы быть продажа совсем другого товара с более высокими комиссионными за каждую сделку.

В любом случае возможные ответы ограничены только вашим воображением, и ваша способность генерировать идеи для осуществления всех намерений и целей, в сущности, безгранична.

### ***Важность действия***

Как только вы дали на свой вопрос, по меньшей мере, 20 ответов, выберите из них хотя бы один, который вы можете немедленно реализовать. Этот шаг очень важен. Любое действие поддерживает стремительный поток идей, которые порождает ваш разум. Как только вы реализуете одну идею, тут же появится другая, требующая следующего действия.

Вот упражнение, которое позволит вам в два или даже три раза усилить эффект этого метода, состоящего из 20 идей. Так как вы выработали уже по меньшей мере 20 идей и выбрали одну, которую намереваетесь использовать немедленно, то испытайте данный метод на *этой* новой идее, генерируя 20 различных способов ее реализации.

### ***Лучше делать это утром***

Если вы разработаете 20 способов для достижения основной цели утром, до того как приступите к делам, то потом заметите, что в течение всего дня будете мыслить творчески. Ваш разум станет гибче. Вы будете видеть решения проблем и замечать препятствия, как только они появятся. Вы приведете в действие закон притяжения и начнете привлекать в свою жизнь людей и ресурсы, которые помогут вам достичь цели.

Если вы будете практиковать это упражнение каждый день рабочей недели, то получите 100 новых идей, направленных на достижение ваших целей на следующей неделе. Если затем вы будете выбирать по одной идее в день, то начнете запускать по 5 идей в неделю. Это больше, чем может выдать средний человек за месяц или даже за год.

Если вы будете генерировать по 20 идей в день – и так 5 дней в неделю, 50 недель в год, – то в сумме получите поразительное число – 5000 новых идей, направленных на улучшение вашей жизни и работы, и так ежегодно. Если каждый день вы будете реализовывать всего лишь по одной новой идее – и так 5 дней в неделю, 50 недель в год, – то осуществите в год 250 идей, которые помогут вам решать проблемы и достигать целей.

Средний человек живет, почти не используя своего творческого потенциала. Он всегда жертва *психосклероза* и *гомеостаза*, и довольствуется тем, что продолжает из года в год делать то же, что и всегда, не задумываясь о том, годится это или уже нет. Если вы будете регулярно вырабатывать плодотворные мысли, то скоро у вас появится

так много хороших идей, что в сутках не хватит часов, чтобы реализовать все это.

Среди людей, пользующихся методом 20 идей, гораздо большее число становится богатыми, чем среди тех, кто предпочитает любой другой метод творческого мышления, когда-либо открытый деловыми людьми. Все, что необходимо для того, чтобы данный метод работал на вас, это регулярно использовать его в собственной жизни. Все, что требуется – это ваша готовность систематически применять метод выработки плодотворных мыслей, а затем испытывать осенившие вас идеи на практике, пока этот процесс не станет привычной частью вашей жизни.

### ***Метод мозгового штурма***

Выработка плодотворных мыслей – это упражнение, которое вы можете выполнить в одиночку. А метод мозгового штурма требует постороннего участия. Это тоже форма выработки плодотворных мыслей, но в группе людей и по несколько иным правилам.

Метод мозгового штурма был разработан исполнительным руководителем рекламной кампании Алексом Осборном и впервые описан в его книге «*Прикладное воображение*» в 1946 году. С тех пор он начал распространяться и использоваться по всему миру, в организациях любого типа, в самых разных ситуациях для генерирования идей по достижению любых целей. Это очень простой с точки зрения обучения и использования процесс.

### **Шесть этапов проведения мозгового штурма**

**Этап 1.** Соберите группу. Идеальный вариант для занятий методом мозгового штурма – 4–7 человек. Если их будет меньше 4-х, вы не получите достаточного числа разнообразных решений по той или иной проблеме. Если же людей будет более 7-ми, то группа будет слишком большой, чтобы каждый участник имел возможность внести свой вклад.

**Этап 2.** Не допускайте критики или осмеяния. Обязательным условием мозгового штурма является то, что в процессе занятия не производится оценки идей. Все внимание должно быть направлено на

генерирование возможно *большого количества* идей за короткий период времени.

Ничто не погасит мозговой шторм быстрее, чем критика только что высказанных идей. Если мысли кого-нибудь из участников отвергаются другими, все занятие идет насмарку. Никто не хочет, чтобы его критиковали. Никто не готов терпеть унижение или осмеяние. Вот почему все должны сосредоточиться на том, чтобы выдать побольше идей, а свои суждения можно высказать позже и в другом кругу.

**Этап 3.** Установите определенный лимит времени. Идеальная продолжительность занятия составляет 15–45 минут. Одна из задач менеджеров и руководителей – регулярно собирать сотрудников, чтобы те экспромтом предложили идеи относительно решения определенных проблем. Соберите всех вместе и объявите, что намерены провести мозговой шторм по поводу какой-то конкретной ситуации в течение 15 минут, а затем все разойдутся по своим рабочим местам. И вы будете поражены результатами.

**Этап 4.** Выберите лидера группы. Задача лидера – побудить каждого внести как можно больший вклад в общее дело. Один из лучших способов проводить занятие на мозговой штурм – это собраться вокруг стола и попросить каждого присутствующего предложить какую-нибудь идею – это похоже на игру в карты, когда каждый должен сделать ход или объявить пас. После того как вы пару раз соберетесь все вместе вокруг стола, люди начнут выдавать идеи с огромной скоростью.

**Этап 5.** Выберите кого-нибудь, кто следил бы за движением идей. Самое важное в занятиях по мозговому штурму – *записывать высказанные мысли*. Выбранный человек фиксирует идеи по мере их поступления.

**Этап 6.** Будьте пунктуальны. Занятие по мозговому штурму должно начинаться и заканчиваться в точно установленное время, независимо от того, насколько успешно оно проходит. В конце соберите все идеи и отложите в сторону, чтобы позднее их рассмотреть и оценить.

### ***Идеи на карточках***

Есть другая разновидность занятия по мозговому штурму, рассчитанная на большее число людей. В этих случаях мы разбиваем участников на группы и каждой выдаем карточки. Каждая подгруппа должна генерировать идеи по поводу конкретного вопроса или проблемы. После чего карточки с записями идей собирают и перетасовывают, а затем опять раздают в подгруппах, уже в перемешанном виде.

На втором этапе этого упражнения каждую подгруппу просят рассмотреть те идеи, которые записаны на доставшихся им карточках, и оценить их, распределяя по местам, а затем возвратить лидеру общей группы.

Если на занятии присутствует 20 или 30 человек, то за 30 минут будет выдано 200 или 300 идей. После того как эти идеи проходят все этапы мозгового штурма, результаты бывают просто поразительными! Я сталкивался с компаниями, где в ходе занятия справлялись с таким количеством проблем и принимали столько решений, что не хватало ни времени, ни рабочих рук, чтобы реализовать хотя бы часть идей.

## ***Домашняя команда***

Если рядом с вами есть близкий человек, то вдвоем с ним можете сформировать превосходную команду по проведению мозгового штурма. Муж и жена или любая другая пара способны генерировать бесконечный поток идей, если не будут пытаться тут же их оценивать или критиковать.

## ***Идеи заряжают вас энергией***

Есть два условия высвобождения вашего интеллектуального потенциала и раскрытия таящегося внутри вас гения. Первое – это принятие того факта, что вы по-своему исключительно умны. Второе – готовность использовать методы и приемы, описанные в этой главе, до тех пор, пока они не станут вашей второй натурой. Подобно тому как мышцы вашего тела наращивают объем и становятся сильнее, если их тренировать, так и ваши ментальные «мышцы» благодаря этим упражнениям растут и развиваются.

Есть что-то волнующее и вдохновляющее в процессе генерирования идей, способствующих достижению ваших целей. Чем продуктивнее вы будете мыслить, тем больше почувствуете в себе энергии и энтузиазма. А чем больше в вас будет энергии и энтузиазма, тем сильнее вы будете верить в возможность достижения любой цели, которую вы перед собой ставите. Чем больше идей вы генерируете, тем быстрее изменяются ваши представления о своих реальных возможностях. В конце концов вы достигнете такой широты мышления, что станете просто *недоступным*.

## ***Практические задания***

1. Сформируйте свою самую важную цель или проблему в виде вопроса и запишите его в верхней части страницы. Затем дайте по меньшей мере 20 ответов на свой вопрос.

2. Составьте список самых гнетущих проблем или препятствий к достижению ваших целей. Каково самое простое и прямое решение для каждой из них?

3. Назовите вашу самую важную цель и спросите себя: «Почему я еще не достиг ее?»

4. Определите ограничения, препятствующие вам как можно быстрее увеличить свой доход. Что вы можете сделать уже сейчас,

чтобы сократить эти ограничения?

5. Какие формы *интеллекта* наиболее важны для вас? Как вы могли бы организовать свою жизнь и работу таким образом, чтобы превратить в капитал то, что может дать тот или иной из уровней вашего интеллекта?

6. В чем вы проявляли свои наилучшие качества в прошлом? Какие виды деятельности дают вам наибольшее чувство собственной значимости?

7. Какие формы вашей работы обеспечивают вам наибольшее *возмещение энергии*? Как вы могли бы построить свою работу и жизнь, чтобы посвящать этим сферам больше времени?



# Глава 10

## Основательно зарядите свое мышление

*Внутри каждой проблемы скрыта такая потрясающая благоприятная возможность, что она буквально затмевает саму проблему. Величайшие успехи были достигнуты людьми, которые умели выявить проблему и превратить ее в благоприятную возможность.*

*Джозеф Шугарман*

То, что вы думаете о себе и о своей жизни, определяет почти все, что с вами происходит. Ваша первостепенная обязанность – взять под полный контроль свое мышление, стараться четко направлять слова и мысли на то, чего вы действительно желаете, и отказаться думать о том, чего не хотите. Эта простая формула – реальный ключ к здоровью, счастью и личному процветанию.

В этой главе говорится о «мышлении с позиции возможностей». Это умение человека видеть во всем, что происходит вокруг него, потенциальную пользу, благоприятный случай, а не ожидать трудностей или проблем. Ваша цель – сделать это повседневным образом мышления, выработанным, как любая привычка. Вы можете развить такое мышление путем постоянного повторения. В конце концов вы станете абсолютно позитивно настроенным, конструктивным во всех своих делах человеком.

### ***Позитивная ментальная позиция***

Позитивная ментальная позиция человека тесно связана с успехом в каждой сфере его жизни. Люди, которые нам нравятся и с которыми

мы стремимся поддерживать отношения, – это, как правило, люди веселые, проявляющие оптимизм как в своей работе, так и в личной жизни. Никто не хочет проводить время с негативно, скептически настроенным и вечно всем недовольным человеком.

К сожалению, привычка критиковать и жаловаться приобретается очень легко. На нас постоянно обрушивается шквал негативной информации по радио и телевидению, мы узнаем ее из газет и журналов, а также в ежедневном общении с другими людьми. И часто весьма нелегко подняться над потоком захлестывающего вас негатива – но это совершенно необходимо, если вы хотите поддерживать в себе бодрость духа, ясность мысли и позитивное отношение к жизни.

### ***Реагируйте на стресс позитивно***

Позитивная ментальная позиция может определяться как *конструктивная реакция на стресс*. Это не значит, что, невзирая ни на что, вы неизменно остаетесь счастливым и веселым. Нет, позитивная ментальная позиция предполагает умение справляться с постоянными проблемами повседневной жизни более эффективно, чем на это способен средний человек.

Стрессы неизбежны. Проблемы никогда не кончаются. И все время у каждого из нас случаются неудачи и разочарования. Единственное, что вы можете в какой-то степени держать под контролем, – это ваша реакция на стрессовые ситуации. Если вы реагируете позитивно и конструктивно, то тем самым поддерживаете в себе общую положительную позицию. Если ваш разум спокоен и ясен, то вы будете созидательным и бодрым. И, по всей вероятности, увидите больше способов решения своих проблем и продолжите двигаться к достижению своих целей.

Когда же вы реагируете на ту или иную проблему негативно или поддаетесь гневу, вы приводите в действие целый ряд реакций нервной системы, перекрывающих наиболее творческие каналы вашего мозга. Вместо того чтобы переключить мышление на команду «прими и найди решение», вы подчиняетесь сигналу «нападай или удирай».

### ***Пять ступеней к обретению силы***

Для того чтобы сохранять позитивную настроенность и быстрее достичь своих целей, вы можете использовать пятиэтапный процесс

обретения силы. Он включает несколько самых лучших методов, когда-либо разработанных для радикального изменения умонастроения. Этот процесс содержит и иллюстрирует все ключевые принципы, которые вам необходимо знать, чтобы стать высокоэффективным, позитивным «мыслителем, изыскивающим благоприятные возможности» в собственной жизни.

Вот эти пять этапов: первый – *представление об идеале*; второй – *перевод в словесную форму*; третий – *визуальное представление*; четвертый – *эмоциональное восприятие*; пятый – *реализация*. Позвольте мне объяснить, как работает каждый из них по отдельности, а затем – в совокупности.

### ***Представьте свое идеальное будущее***

Вероятно, самым большим препятствием к построению счастливой, наполненной смыслом жизни являются «самоограничивающие убеждения». Они есть у каждого, а у некоторых людей их так много, что они буквально парализуют их, когда необходимо предпринять какое-либо действие.

Самоограничивающее убеждение – это укоренившаяся у вас в голове уверенность в наличии тех или иных ограничений во времени, талантах, интеллекте, деньгах, способностях или благоприятных возможностях. Из-за этих убеждений – большинство из которых ошибочны – вы продолжаете плестись в хвосте и не делаете ничего, чтобы создать такую жизнь, о которой мечтаете.

Чтобы освободиться от этих негативных тормозов, сдерживающих ваш потенциал, нужно изменить представление о самом себе: кто вы есть и на что действительно способны. Отбросьте все мысли об ограничениях и представьте идеальную жизнь, которую вам хотелось бы вести, начиная с сегодняшнего дня, на этой неделе, в этом месяце, в этом году, на пятилетнюю перспективу, – вообразите все так, как будто это действительно возможно.

*Представляя идеальное будущее*, вы учитываете каждую важную для вас сферу и мысленно рисуете картину, как бы все это выглядело, если бы все области вашей жизни уже были в точности и во всех отношениях такими, какими вы хотите.

### ***Покажите мне деньги***

Начните с вашего дохода. Сколько вы хотите зарабатывать через год, два, три, пять лет, начиная с этого дня? Оглянитесь вокруг себя и спросите: «Кто зарабатывает такие деньги, какие хотел бы получать я, и что эти люди делают особенного, чего не делаю я?» Если вы не уверены в причине их успеха, пойдите и спросите их об этом. Это вам домашнее задание.

Какие знания, навыки и способности вы хотели бы иметь, чтобы зарабатывать такую сумму? Какого типа работу вы могли бы делать, чтобы добиться такого дохода? Какое положение в компании вы должны будете занимать? Насколько квалифицированным специалистом вам нужно будет стать в своей области или профессии? Если вы занимаетесь торговлей, сколько вам пришлось бы продавать и кому?

### ***Спроектируйте для себя идеальную жизнь***

Мысленно представьте идеальный образ вашей жизни. Если бы у вас не было никаких ограничений, то как вам хотелось бы жить, изо дня в день? А если бы вы были финансово независимым человеком, то в каком доме вам хотелось бы жить? В каком автомобиле вы мечтаете ездить? А какой жизни вы хотели бы для своей семьи? Какого рода делами вы хотели бы заниматься в течение недели, месяца, года?

Сколько времени вы хотели бы проводить в отпуске и куда мечтаете съездить? Чем хотели бы заниматься? Какие виды деятельности доставляют вам наибольшее удовольствие? Если бы вы вынуждены были прервать на месяц работу и у вас было бы достаточно денег, как бы вы провели это время?

### ***Семейное планирование***

Вовлекайте членов своей семьи в планирование идеального образа жизни. Сделайте это неотъемлемой частью ваших отношений. Чем больше людям предоставляется шансов обсуждать совместные действия, тем большую ответственность они будут чувствовать за те решения, которые вы в конечном счете примете.

Не так давно один мой хороший друг собрал за столом свою семью – жену и детей, – чтобы обсудить тот факт, что он слишком много работает и недостаточно времени уделяет своим близким. Они начали представлять, как проводили бы время вместе, если бы им ничто не

препятствовало. Каждый из членов семьи, включая младших детей, предложил свои идеи.

В результате они приняли ряд решений о совместном проведении времени и изменениях в своем образе жизни. Во-первых, было решено переехать за город, в более просторный дом с большим двором. Мой друг перепланировал свой недельный график так, чтобы работать в городе четыре дня в неделю, по 10–12 часов, а в остальные дни всего 3–4 часа в своем домашнем офисе за городом. Кончилось тем, что он стал проводить гораздо больше времени с семьей и получать от жизни огромное удовольствие. Интереснее же всего было то, что благодаря этому новому плану и результаты его работы, и доход действительно повысились.

### ***Превратите идеал в реальность***

После того как вы спроектируете свой идеальный образ жизни, вы можете сравнить его с тем, как живете сейчас, и оценить разницу. Начните обдумывать, как можно было бы приблизить свой *реальный* образ жизни к *идеальному*. Когда вы доведете свой доход и образ жизни до идеального уровня, у вас разовьется видение ваших перспектив. Вы выработаете ключевое качество личного лидерства: начнете проектировать будущее и строить планы относительно того, как превратить мечты в реальность.

### ***Здоровье и физическое соответствие***

Вы можете представить также идеальное физическое состояние. Вообразите, что вы совершенно здоровы во всех отношениях. Чем это состояние отличалось бы от сегодняшнего? Какой вы хотели бы иметь вес и внешний вид? Сравните это с вашим сегодняшним обликом. Какие шаги вы должны будете предпринять, как изменить свои здоровые привычки, для того чтобы стать идеальным, по вашим меркам, человеком? Это описание и станет вашим стандартом идеального здоровья и красоты.

### ***Личность, которой вы становитесь***

Создайте идеальное представление о своем будущем личном и профессиональном развитии. Какого типа человеком вы хотите стать в будущем? Какие дополнительные знания и навыки мечтаете

приобрести? В каких областях вы хотели бы добиться совершенства? В каких видах деятельности вам хотелось бы приобрести мастерство? Чему вам нужно научиться, чтобы стать специалистом высшего разряда в своей области? Каков ваш план профессионального роста, чтобы с той должности, которую вы занимаете, перейти на более высокую?

### ***Определение вашей миссии***

Занимаясь персональным стратегическим планированием своих целей, всегда начинайте с *определения миссии*. Это четкая формулировка того, кем вы хотите стать и чего надеетесь достичь к определенной дате в будущем. Чтобы определить свою миссию, постарайтесь заглянуть вперед, в будущее, и представить, что вы уже полностью преуспели в достижении своих целей в какой-то конкретной области. Затем опишите свой образ жизни и деятельность в этой области так, как будто вы всего этого уже достигли.

Например, ваша персональная миссия может быть сформулирована так: *«Я счастливый, здоровый, позитивно настроенный человек, отлично выполняющий свою работу, которая прекрасно оплачивается; меня ценят и уважают клиенты и сотрудники, и очень любит моя семья»*.

Такое определение миссии может служить потом организационной схемой при планировании вашей жизни. Вы можете использовать ее для принятия решений, сравнивая то, что вы собираетесь сделать, с этим определением. Если ваши намерения не будут соответствовать вашей миссии или идеальному образу человека, которым вы хотели бы стать, вам следует отказаться от задуманного.

### ***Отправная точка для принятия решений***

Не так давно я проводил занятие по стратегическому планированию в одной крупной корпорации. Высшее руководство представило на рассмотрение чертежи более 250 потенциально осуществимых проектов. После того как мы определили ценности, перспективы и идеальную миссию компании, дирекция тут же отказалась от более чем 200 проектов. Каждому стало ясно, что эти проекты не согласуются с направлением деятельности компании и ее

планами на будущее. Такой подход может оказаться полезным и для вас.

Сегодня одной из ваших проблем является то, что вы перегружены работой, а времени на ее выполнение слишком мало. У вас чересчур много вопросов, которые нужно обдумать. Вы окружены многочисленными проблемами, и у вас масса возможностей – как благоприятных, так и не очень. Но как только вы начнете представлять свои дела в идеальном виде и вам станет предельно ясно, на что должна быть похожа ваша жизнь когда-нибудь в будущем, вы тут же сможете сделать другой, лучший выбор в своей повседневной деятельности. И вы немедленно начнете отказываться от тех дел, которые не согласуются с вашими целями.

### ***Ключ к счастью***

Четкое определение вашего идеала в любой важной для вас области жизни является отправной точкой в принятии более конструктивных решений в настоящий момент, что приведет вас к успеху и счастью в будущем. Как только вы заметите, что продвигаетесь вперед, к достойному идеалу, вы будете чувствовать себя счастливее и увереннее. Чем ближе вы подойдете к четкой цели или идеальным условиям, тем больше у вас будет энергии и энтузиазма.

### ***Определение интеллекта***

Несколько лет тому назад организация Гэллапа взяла интервью у 1 500 преуспевающих мужчин и женщин, чтобы выявить общий знаменатель успеха. Но когда этих людей попросили дать определение интеллекта, ответ был совершенно неожиданным.

Эти выдающиеся люди определили интеллект не столько как коэффициент умственных способностей или высокий общий балл в школе, а как *образ действий*. Интеллектуальное поведение определялось как выполнение только тех задач, которые продвигают к поставленным целям. Эти люди охарактеризовали интеллект как способность систематически отказываться от тех видов деятельности, на которые уходит много времени и которые не способствуют достижению целей, или, что еще хуже, *уводят в сторону* от этих целей.

### ***Действуйте разумно***

Когда вы занимаетесь делом, которое приближает вас к связанным с вашей профессией целям или идеалам, вы действуете разумно. И это не зависит от вашего образования или коэффициента умственных способностей. Вот почему есть много людей со средними интеллектуальными данными, плохо учившихся в школе, которые добиваются в жизни гораздо большего, чем люди с университетскими дипломами. Эти исполнители высокого уровня вкладывают все больше времени и энергии в те виды деятельности, которые направлены на достижение только самых важных для них целей.

### ***Выразите это словами***

Второй частью вышеописанного пятиэтапного процесса является четкая *словесная характеристика* такого человека, каким вы хотите стать, и целей, которых вы хотите достичь. Вы должны выразить это в форме позитивного утверждения. Поскольку вы можете полностью перепрограммировать свое подсознание посредством постоянного повторения утверждений, вы вскоре обнаружите, что ваш потенциал становится безграничным.

Закон подсознательного действия гласит: то, что вы многократно повторяете сознательно, в конце концов будет принято вашим подсознанием. А так как оно воспринимает ваши сознательные утверждения как команды, они глубоко отпечатываются там, и затем подсознание – которое работает 24 часа в сутки – приводит эти цели к реализации.

С помощью позитивных утверждений вы можете взять под полный контроль направление вашего сознательного и подсознательного разума. Вы можете активизировать все ваши ментальные силы, проникнуть в великий универсальный разум, который поможет вам быстрее продвигаться к желанным целям: к получению более высокого дохода, укреплению здоровья, взаимоотношений и к большему успеху в своей профессиональной сфере.

### ***Три печатных платы позитивного программирования***

Для максимальной эффективности позитивное утверждение должно быть *персональным, позитивным и сформированным в настоящем времени*.



Ваше подсознание подобно особому компьютеру. К нему возможен доступ и он подключается к работе только с помощью слов и команд, составленных на определенном языке. Он принимает только позитивные команды, выраженные от первого лица, в настоящем времени, как будто данная цель уже достигнута. Он не знает ни прошлого, ни будущего времени.

Вот мое любимое утверждение: *«Я люблю себя!»* – его нужно повторять снова и снова с полной уверенностью в себе. Если вы будете произносить эту фразу по несколько раз в день, то пошлете это сообщение в глубинные слои своего подсознания. Чем больше вы будете любить себя, тем выше станет ваше чувство самоуважения, тем успешнее пойдут дела в каждой сфере вашей жизни. Чем сильнее вы полюбите себя, тем лучше будете работать; а чем лучше будете работать, тем больше будете любить себя.

### ***Станьте своим собственным вдохновителем***

Для того чтобы повысить свою продуктивность в работе или в любой другой сфере жизни, где требуются навыки и способности, постоянно повторяйте слова: *«Я лучше всех, я лучше всех, я лучше всех!»*. Разговаривая с самим собой так, как будто вы уже являетесь тем человеком, каким хотите стать когда-нибудь в будущем, вы становитесь сами себе вдохновителем. Вскоре вы заметите, что все, за что беретесь, вы делаете с каждым разом все лучше и лучше.

Другим действенным утверждением, которое вы можете повторять каждое утро перед тем, как встать с постели, является фраза: *«Я люблю свою работу!»*. Иногда, пробуждаясь утром, вы недостаточно бодры и позитивно настроены на предстоящий день. Но вы можете взять под контроль свой разум и эмоции, повторяя слова *«Я люблю свою работу!»* до тех пор, пока не почувствуете, что это действительно так.

Или еще лучше – можете вставать по утрам со словами *«Я люблю себя и свою работу!»*. Это утверждение, с энтузиазмом повторенное несколько раз утром, поднимет вам настроение, наполнит бодростью и желанием приняться за работу.

### ***Управляйте своим внутренним диалогом***

95 % ваших эмоций определяются вашим *внутренним диалогом*. Доктор Мартин Селигман в своей книге *«Приобретенный оптимизм»*

говорит, что ваш «объяснительный стиль» является решающим фактором в определении того, какого типа вы человек – позитивно настроенный или негативно.

Ваш объяснительный стиль – это то, *как вы истолковываете те или иные явления*. Если вы объясняете, или интерпретируете, все происходящее положительно, то будете позитивно настроены. А если объясняете все отрицательно, то станете негативно настроенным человеком. Селигман сделал заключение, что оптимистически настроенные люди, когда что-то идет не так, всегда объясняют себе данное событие или переживание как некую временную, конкретную ситуацию, а не перманентное общее состояние.

Допустим, вы звоните клиенту, предлагая ему купить ваш товар, но потенциальный потребитель не заинтересовался этой продукцией. Что-то не сработало. Вы напрасно потратили время. Если вы *позитивно* настроенный человек, то скажете что-нибудь вроде: «Ну ничего, это всего лишь один звонок». И тут же ситуация представится временным явлением. Вы говорите себе: «Вероятно, у потребителя сегодня не лучший день». Это конкретизирует ситуацию. Затем вы говорите: «Следующий звонок будет более успешным». Это настраивает вас на удачу в будущем. Нейтрализуя таким образом временные неудачи, вы поддерживаете свой разум в позитивном тоне; вы сохраняете уверенность в себе и оптимизм.

### ***Не принимайте все близко к сердцу***

Когда *негативно* настроенные люди сталкиваются с проблемами, неудачами или трудностями, они интерпретируют их не так, как уверенный в себе оптимист. Переживая временные неприятности – что неизбежно, – они тут же истолковывают это как личные промахи и недостатки. Если звонок потребителю не приносит успеха, такие люди говорят: «Должно быть, я никудышный коммивояжер. Продукция никчемная. Потребители не интересуются тем, что мы продаем. Я никогда не добьюсь успеха в этой области».

Иными словами, они поспешно обобщают и чрезмерно сгущают краски из-за незначительной неудачи, вместо того чтобы отнестись к ней как к временному проколу и сделать следующий звонок. Они истолковывают любой случай негативно. А это, в свою очередь, оказывает отрицательное воздействие на их самовосприятие: «Я

никуда не гоюсь». Работоспособность снижается, и в следующий раз их звонок имеет еще меньший успех.

Однако утешительно то, что ваша интерпретация любого события всецело находится под вашим контролем. Вы сами делаете выбор. Вы определяете, как вам себя чувствовать и как реагировать на последствия собственного выбора – то есть, как вы объясняете себе ту или иную ситуацию. Что бы там ни случилось, сделайте позитивный выбор. Это в вашей власти.

### ***Не усложняйте***

Когда вы формируете свои цели в виде позитивных утверждений, вы должны использовать слова, которые ваше подсознание может легко понять и пустить в ход. Утверждения должны быть простыми и толковыми. Например, «Я люблю себя» – это личное. «Я лучше всех» – это личное и позитивное. А «Я люблю свою работу» – это личное, позитивное и в настоящем времени.

Все это типы утверждений, которые ваше подсознание тут же принимает как команды. А они оказывают немедленное воздействие на ваши мысли и чувства относительно себя, мгновенно повышают ваше самоуважение и уверенность в себе. Чтобы сохранить оптимизм, вы должны постоянно вести внутренний диалог с позиции того, кем вы *хотите стать*, а не с точки зрения нынешней ситуации.

В нейролингвистическом программировании стиль диалога, который вы ведете с собой по поводу происходящего, называется «интерпретирующим». То, как вы истолковываете события, является ключом к изменению вашего мышления. Вопрос всегда в том, как вы интерпретируете все, что происходит вокруг вас – позитивно или негативно. Вспомните, оптимист видит стакан наполовину наполненным, пессимист – наполовину пустым. Так сделайте выбор и станьте оптимистом.

### ***Станьте инверсивным параноиком***

Мультимиллионер У. Клемент Стоун начинал с того, что продавал газеты на улицах Чикаго, когда ему было 12 лет. А с течением времени он построил «Combined Insurance Company of America» и недавно умер в возрасте 100 лет, оставив состояние, которое оценивается в более чем

800 миллионов долларов. Он был великим вдохновителем тысяч людей и известен как «инверсивный параноик».

Параноик – это человек, которому кажется, что люди против него что-то замышляют. *Инверсивный* параноик, наоборот, убежден в том, что в мире все устраивается так, чтобы сделать его *преуспевающим*. Такой человек упорно интерпретирует все происходящее как часть огромного плана, направленного на его успех. У. Клемент Стоун имел обыкновение реагировать на любые трудности четко и позитивно: «Очень хорошо!» После чего сосредоточивал все внимание на выискивании в любой ситуации чего-нибудь хорошего, даже если это оказывалось просто полезным уроком.

Если вы замените слово «*проблема*» каким-нибудь другим – «ситуация», «вызов» или «*благоприятная возможность*», – то ваша реакция на эту проблему будет позитивной и конструктивной, а не злобной и негативной. Если вы будете смотреть на каждую проблему как на потенциальную благоприятную возможность, то почти всегда найдете в этой проблеме что-нибудь положительное и извлечете из нее какое-нибудь преимущество.

Норман Винсент Пил не раз говорил: «Если Бог хочет послать вам подарок, Он упакует его в проблему». Чем серьезнее проблема, тем больше подарок – в форме ценных уроков, идей и озарений, которые, как правило, приходят в критические моменты. Вам самому решать: стакан наполовину полон или наполовину пуст.

### ***Вы поверите в это, когда увидите***

Третьей частью пятиэтапной программы подзарядки вашего мышления является *визуализация*. Вы уже знаете, насколько это помогает в достижении целей. Только когда вы научитесь применять визуализацию к каждой цели и любому виду деятельности, тогда вы действительно откроете удивительную силу, способную осыпать вас благодеяниями.

Установлено, что каждый человек постоянно занимается визуализацией. Разница в том, что благополучные люди визуализируют то, чего они хотят, а неудачники – то, чего не хотят. Преуспевающий человек, прежде чем испытать что-то новое, уделяет несколько минут тому, чтобы вспомнить и оживить в памяти какой-нибудь прежний успешный опыт в данной области. А неудачники,

наоборот, прежде чем взяться за что-то новое, оживляют в памяти старые ошибки и промахи.

В каждом из этих случаев люди создают своего рода предрасположенность к успеху или неудаче. Используя визуализацию, они посылают своему подсознанию команду. А подсознание координирует их слова и действия в предстоящей ситуации так, чтобы люди поступали согласно этой, уже созданной, картине.

### ***Представьте идеальный результат***

При визуализации вы настраиваете свой разум на будущее и создаете четкую картину идеальной цели. Вы представляете, как все выглядело бы, если бы цель была уже достигнута. Вы рисуете как можно более яркую картину и прокручиваете ее снова и снова как можно чаще и дольше в течение дня.

Существует прямая связь между тем, насколько ясно вы видите внутренним взором свою цель или мечту, и тем, как быстро она превратится в реальность в вашем внешнем мире. Визуализация – это, пожалуй, самое сильное из доступных вам средств, чтобы стать мыслителем, который изыскивает возможности изменить свою настоящую жизнь и будущее. С помощью визуализации вы можете превратить нынешние мечты в реальность. Вы способны полностью изменить мышление, рисуя в своем воображении иные картины.

### ***Программируйте свой разум***

Есть три метода, объединяющих вербализацию и визуализацию, которые вы можете практиковать для скорейшего достижения целей. Их часто называют «методами ментального программирования». Они поразительно эффективны при подготовке вашего разума к любому предстоящему событию.

Первый из этих методов называется *быстрым программированием*. Вот как он действует. Перед любым важным для вас событием, например, звонком потенциальному покупателю, или встречей, собеседованием при устройстве на новое место работы, – вам нужно уделить несколько минут ментальной подготовке, подобно тому как спортсмен делает разминку перед соревнованиями.

Сначала сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов. Это поможет вам расслабиться и приведет ваш разум в состояние

наивысшей работоспособности. В этом состоянии ваше подсознание становится особенно восприимчивым к каждой поступающей команде. Затем займитесь визуализацией идеального выхода из создавшейся ситуации. Представьте, как вы наилучшим образом справляетесь со своей задачей. Например, если вы делаете звонок по поводу продажи, представляйте клиента, отвечающего вам позитивно и заинтересованно. Особенно сосредоточьтесь на визуальной картине того, как клиент в конце вашего разговора подписывает чек или заказ на продукцию.

Один из моих хороших друзей в течение многих лет использовал этот метод, чтобы попасть в число высокооплачиваемых специалистов в своей сфере. Он всегда поражался тому, что очень часто ситуация, связанная с продажами, складывалась в точности так, как он ее себе представлял, рисуя четкую визуальную картину. Попробуйте сами – и вы убедитесь в его правоте.

### **Позитивное утверждение и визуализация**

Третьим и последним этапом метода быстрого программирования является вербализация, или создание позитивного утверждения, соответствующего вашей ментальной картине. Вот одно из самых простых утверждений: «Визит, к потенциальному покупателю проходит чрезвычайно хорошо и завершается удачно для обеих заинтересованных сторон». Эта команда требует, чтобы ваше подсознание подсказало вам слова, чувства, поступки и жесты, направленные на достижение вашей цели – то есть на успешный визит к потребителю.

Мы обучаем этому методу «быстрого утверждения» претендентов на вакантные места работы, которым предстоит пройти собеседование с руководством; ораторов перед публичными выступлениями, людей, занятых в самых разных сферах, даже политических деятелей. Это необычайно эффективный метод, требующий всего нескольких секунд перед тем, как приступить к действию.

### ***Записывайте и просматривайте ваши цели***

Второй метод, который вы можете использовать, чтобы произвести быстрые изменения в своем мышлении и жизни в целом, называется *методом стандартного утверждения*. Этот метод требует, чтобы вы

записывали свои наиболее важные цели в форме позитивного утверждения от первого лица, в настоящем времени, на карточках размером 10х12 см, – на каждой карточке по одной цели. Используя этот метод, вы можете работать одновременно по 10–15 целям. Носите карточки с собой. В начале каждого дня уделяйте несколько минут просмотру этих записей.

Возьмите первую карточку и прочтите ее. Например, на ней будет написано: «Я зарабатываю 50 000 долларов в год». Прочтите карточку и дайте глазам сосредоточиться на этом сообщении, чтобы оно отпечаталось в вашем подсознании. Затем закройте глаза, глубоко вдохните и 5 раз повторите это утверждение. Пока вы его произносите, визуально представляйте свою цель так, как будто она уже достигнута. Постарайтесь ее увидеть. Почувствуйте ее. Затем откройте глаза, расслабьтесь, сделайте медленный выдох и переходите к следующей карточке.

### ***Подготовьтесь к предстоящему дню***

Все это упражнение (10–15 целей) занимает около 10 минут. Оно программирует ваше подсознание на глубоком уровне и подготавливает вас к тому, чтобы в течение всего дня эффективно выполнять работу.

Если вы будете практиковать это каждое утро перед началом работы и каждый вечер перед отходом ко сну, то просто поразитесь тому, как быстро начнут материализоваться ваши цели.

Ваше подсознание – это передающая и принимающая станция силы притяжения в вашей жизни. Чем активнее вы питаете свое подсознание словами и картинками, согласующимися с тем, чего вы хотите достичь, тем больше вы магнетизируете свои цели. Вы становитесь *живым магнитом*. Вы начинаете притягивать в свою жизнь людей, благоприятные возможности, идеи и ресурсы, которые обеспечат достижение ваших целей.

### ***Практическая ментальная репетиция***

Третий метод ментального программирования, который вы можете использовать, чтобы лучше работать и быстрее достигать своих целей, часто называют *ментальной репетицией*. Особенно интенсивно он

практикуется во всех видах спорта. Этот процесс очень простой, но чрезвычайно действенный.

Сначала сядьте или лягте, успокойтесь, закройте глаза и глубоко дышите до тех пор, пока все ваше тело полностью не расслабится.

Затем отчетливо представьте предстоящее событие или желанную цель. Дайте себе время войти в эту ситуацию и отчетливо увидеть ее в своем воображении. Представьте, как вы предпринимаете те действия и говорите такие слова, которые были бы уместны при идеальном повороте событий.

Самое лучшее время для проведения ментальной репетиции – перед отходом ко сну. Описывая словами и визуализируя свои идеальные цели или действия на предстоящий день непосредственно перед сном, вы задаете своему подсознанию программу работать над этими целями всю ночь напролет. И утром, после пробуждения, у вас часто будут происходить озарения и рождаться идеи, которые вы сможете использовать, чтобы превратить задуманное в реальность. Это удивительный и чрезвычайно эффективный метод.

### ***Заранее программируйте максимальную работоспособность***

Вы можете использовать этот метод для предварительного программирования своего разума на выполнение разных задач. Допустим, у вас есть проблема, которая вас беспокоит. Перед тем как лечь спать, поручите эту проблему своему подсознанию и попросите найти решение. Затем забудьте об этом и ложитесь спать. Очень часто утром, после пробуждения, решение неожиданно приходит. И оно четкое, определенное и во всех отношениях совершенное.

Вы можете использовать этот метод ментального программирования, чтобы после пробуждения чувствовать себя позитивно и энергично. Процесс очень простой и эффективный. Непосредственно перед сном скажите себе: «Когда я проснусь утром, я буду чувствовать себя восхитительно!» Повторите эту фразу несколько раз. Представьте, как вы встаете на следующее утро, чувствуя себя счастливым и энергичным. Если вы поздно ложитесь спать и вам на следующий день нужно быть в наилучшей форме, используйте этот метод, чтобы проснуться со свежими силами и в бодром настроении. Этот метод срабатывает всегда.



### ***Просыпайтесь в определенное время***

Вы можете использовать ментальную репетицию и предварительное программирование, чтобы просыпаться в нужное время без помощи будильника. Где бы вы ни находились, вы можете «настроить свой разум» на конкретное время, перед тем как ляжете спать; и тогда вы проснетесь в строго определенную минуту.

Перед сном скажите: «Я проснусь завтра ровно в семь часов». Затем спокойно засыпайте, ни о чем не беспокоясь. На следующее утро ваш сердечный ритм начнет постепенно ускоряться, вы проснетесь в заранее установленное время и уже не сможете опять погрузиться в сон. Вы можете уехать на огромное расстояние, оказаться в другом временном поясе и там тоже строить свой рабочий график, используя данный метод.

### ***Обретите чувство успеха***

Четвертым элементом в ментальном программировании является *эмоциональное восприятие*. Для этого требуется создать внутри себя такое чувство, как будто ваша цель уже успешно достигнута. Эта часть процесса способствует тому, чтобы создание идеального образа, вербализация и эмоциональное восприятие действительно начали работать на вас. Ваши эмоции – это энергетический источник, топливо для реактивного двигателя, который доставит вас к вашей цели.

Вы, наверно, слышали, что 10 % людей логически мыслят, а 90 % – относятся к эмоциональному типу. Однако суть в том, что изначально все люди на 100 *процентов* эмоциональны. Вы принимаете решения на основе эмоций, а затем судите о них с позиции логики.

Всем, что вы делаете, так или иначе управляют ваши эмоции. Единственный вопрос в том, какая именно эмоция будет вами управлять.

### ***Господин или раб?***

Многие люди являются рабами собственных эмоций. Слабо контролируя свои чувства, они всегда очень эмоционально реагируют и отвечают на любые ситуации и на действия других людей. У них нет собственного мнения.

Одна из ваших главных обязанностей перед самим собой – взять под контроль собственные эмоции. Лучше уж дать волю своим

позитивным эмоциям, чем позволять господствовать над вами негативным порывам. Сознательно, позитивно и целенаправленно используя эмоции, вы можете придать невероятную силу визуализации, вербализации и успешно создавать идеальный образ желаемого.

### ***Представьте свой идеальный доход***

Одним из способов стимулирования внутренней энергии и вашей эмоциональной силы является умение вызывать у себя чувства, которые вы испытывали бы, если бы уже достигли желанной цели. Логически смоделируйте и создайте в себе эмоции, которые возникли бы, если бы в эту самую минуту ваша мечта осуществилась.

Представьте, например, что ваша цель – зарабатывать определенную крупную сумму денег. Вообразите свое будущее, где вы уже получаете такой доход. Вы *увидите* более просторный дом, больший по размерам автомобиль, красивую и дорогую одежду, изысканные рестораны и более утонченный стиль жизни – все то, чем вы будете наслаждаться, зарабатывая такую сумму денег. Представьте, как бы вы себя чувствовали, если бы уже получали удовольствие от всех этих производных успеха. Вообразите те чувства гордости, счастья, удовлетворения, наслаждения, радости и благодарности, которые наполняли бы вас после того, как вы достигли бы этой цели.

Подобно тому как человек, лежащий в горячей ванне, впитывает ее тепло и влагу, пропитайте свой разум этими чувствами так, как если бы вы уже реализовали свою мечту. Эти эмоции, в свою очередь, приведут в действие соответствующие им мысли, желания и поступки. И одно будет усиливать другое.

### ***Это сочетание имеет большую силу***

Когда вы соедините все три элемента – ментальную картину, словесное выражение и эмоцию, – ваше подсознание начнет активизироваться, передаст этот образ в ваш *сверхсознательный* разум, а он будет работать над вашими целями 24 часа в сутки. Когда вы начнете применять это сочетание вербализации, визуализации и эмоционального восприятия к каждой своей цели, вы будете поражены тем, что начнет происходить в вашей жизни, и той скоростью, с которой ваши мечты будут осуществляться.

Как только вы приведете в действие свой сверхсознательный разум, вас постоянно будут осенять идеи, которые вы можете использовать для решения своих проблем и достижения целей. Разум подскажет вам, как устранять, обходить или преодолевать любые препятствия, которые встают на вашем пути. Он даст вам нужную информацию в самое подходящее для этого время, обеспечит вас интуицией и предчувствиями, которые помогут вам в принятии правильных решений. Ваш сверхсознательный разум будет посылать вам постоянный поток энергии, энтузиазма и побуждений, которые приблизят вас к поставленным целям.

Активизировать этот процесс и высвободить все ваши ментальные силы вы сможете с помощью постоянной идеализации, вербализации, визуализации и особенно эмоционального восприятия.

### ***Мечты осуществляются***

Пятым элементом в этом пятиэтапном процессе выработки силы является *реализация*, то есть действительное достижение целей и осуществление заветных желаний.

Это самая важная часть процесса. Но вы должны осознавать, что каждая цель требует определенного времени на свою реализацию. Одних целей можно достичь быстро; на другие требуются недели и даже месяцы терпеливой, упорной работы; третьи – долгосрочные цели, на их реализацию нужно несколько лет. Ваше представление о том, сколько времени необходимо для достижения той или иной цели, оказывает воздействие на то, добьетесь ли вы ее и когда.

На этапе реализации – после того как вы попрактиковались на первых четырех ступенях – вы просто расслабляетесь и пускаете процесс на самотек. Вы позволяете своей цели появиться, когда ей вздумается. И все, чего вы хотите и что вам нужно, появится в точности тогда, когда вы будете к этому готовы.

С течением времени преуспевающие люди вырабатывают в себе состояние спокойного, уверенного ожидания. Они никогда ничего не делают наобум и не спешат. Они всегда уравновешенны, уверены в себе и непоколебимо верят в то, что все сложится в точности так, как они хотят, и в подходящее для них время. Эта позиция должна стать также и вашей.

### ***Умножьте свои силы***

Вы можете получить от этого пятиэтапного процесса еще большую пользу в достижении своих целей, используя специальные методы реагирования на любые повседневные события.

Во-первых, что бы ни происходило, в каждой ситуации *ищите хорошее*. Извлекайте из нее ценный урок. Посмотрите, что вы можете выиграть от этой временной неудачи или препятствия.

Наполеон Хилл на протяжении 25 лет изучал и брал интервью у преуспевающих мужчин и женщин и обнаружил, что у них есть одна общая черта: каждый из них выработал привычку всегда смотреть на любое затруднение как на зерно равной по силе или даже большей пользы. Они постоянно искали серебряную кайму даже у самого темного облака (в любой неприятности есть что-нибудь хорошее).

Если вы будете искать что-нибудь положительное в каждой проблемной ситуации, вы научитесь реагировать на трудности более позитивно, творчески и конструктивно. Вы будете более оптимистически настроены и уверены в себе. Если вы привыкнете думать, что способны извлечь пользу из всего, что с вами происходит, то выработаете позицию мыслителя, настроенного на благоприятные возможности. В результате, что бы ни происходило в жизни, вы будете почти всегда находить что-то хорошее, что можно обратить себе на пользу или использовать как преимущество.

### ***Рулевой дня***

Принцип тот же: если вы становитесь тем, что едите, то в такой же мере представляете собой то, чем питаете свой разум. Ваш мозг более восприимчив к новым идеям по утрам. Вы можете активизировать процесс изменения мышления, уделять по утрам по 30–60 минут чтению какой-нибудь вдохновляющей литературы, после чего следует приступить к повседневным делам.

Подобно тому как энергичная зарядка по утрам способствует вашему физическому развитию и тренирует вашу выносливость, так и позитивное духовное упражнение – чтение вдохновляющей литературы – будет *ментально* подготавливать вас к событиям предстоящего дня.

Первый час утра называется «рулевым дня». То, чем вы наполните свой разум в этот «золотой час», задаст тон вашему мышлению на весь день. Если, поднявшись утром с постели, вы не станете листать газету

или смотреть телевизор, а почитаете что-нибудь позитивное, конструктивное и вдохновляющее, то положительно запрограммируете свой разум на многие часы вперед.

В течение дня все будет складываться у вас лучше. Вы станете спокойнее, созидательнее и энергичнее: будете более решительно противостоять трудностям, конструктивнее реагировать на неизбежные взлеты и спады повседневной жизни. Утреннее чтение ментально подготовит вас к плодотворной деятельности.

### ***Не оставляйте ничего на волю случая***

Вы можете стать более оптимистически настроенным человеком, если будете заранее планировать каждый день. Это освобождает ваш разум от напряжения, которое вы обычно испытываете, когда стараетесь вспомнить, что вам нужно сделать. Это позволяет вам контролировать работу и жизнь, вынуждает вас брать на себя ответственность, и вы становитесь интерактивным. И все, что от вас требуется, – это составить список!

Для планирования идеально подходит вечернее время. Накануне вечером составьте список всего, что вам нужно сделать на следующий день. Просмотрите его и организуйте свою работу в порядке приоритетности задач. Выберите самое важное дело, чтобы взяться за него в первую очередь. Вы будете удивлены тем, насколько крепче станет ваш сон и насколько лучше вы будете себя чувствовать после пробуждения, если заранее распланировали свой день и определили, что будете делать и в каком порядке.

### ***Правильно начинайте свой день***

Начинайте свой день со здоровой, питательной пищи. Ешьте больше фруктов, овощей и высококачественных белковых продуктов, таких как яйца. Пейте больше фруктовых соков и воды. Ешьте на завтрак каши из непросеянных круп, оладьи и йогурты. Избегайте жирной пищи, тяжелой для пищеварения и вызывающей усталость.

Стандартный американский завтрак из бекона, яиц и ломтиков поджаренного хлеба – одна из наихудших комбинаций, которую только можно съесть утром: через час после употребления этих продуктов вас опять потянет в сон. Мозг направит всю кровь к желудку, чтобы

помочь ему переварить эти тяжелые, жирные, пережаренные продукты. И тогда, чтобы взбодриться, вы полдня будете пить кофе.

Но когда вы начинаете день с легкого, здорового, питательного завтрака, у вас появляется больше энергии. Вы чувствуете себя еще бодрее и активнее. Вы будете гореть желанием поскорее взяться за работу. В вас закипит творческий дух, так как большая часть крови направится к мозгу. Ваш ум станет более ясным и острым. Вы будете видеть во всем, что происходит вокруг вас, больше возможностей. Вы наполнитесь оптимизмом.

### ***Возьмите от отдыха все возможное***

В дополнение к хорошему ментальному и физическому питанию вам необходим основательный отдых. Винс Ломбарди, легендарный тренер футбольной команды «Green Bay Packers», сказал: «Усталость делает всех нас трусами». Когда вы недостаточно отдыхаете, возникает гораздо большая вероятность поддаться негативным эмоциям, раздражительности и потерять уверенность в себе.

Но когда вы полноценно отдыхаете и правильно питаетесь, когда постоянно насыщаете свой разум позитивной информацией, когда читаете что-нибудь вдохновляющее и регулярно визуализируете свои цели как реальность, тогда вы становитесь более конструктивным, оптимистичным и бодрым человеком.

Вы будете просыпаться по утрам с таким чувством, как будто нет ничего такого, чего вы не смогли бы сделать, – если настроите свой разум на этот лад. А если эта мысль будет держаться у вас в голове достаточно долго и упорно, то вскоре она станет истиной, и со временем вы станете непобедимым.

### ***Практические задания***

1. Сегодня же примите решение поговорить с собой позитивно, используя четкие утверждения, наполненные любовью к себе и сформированные в настоящем времени. Будьте сами себе вдохновителем.

2. Сделайте несколько карточек размером 3 x 5 см и запишите на каждой по одной из ваших целей в форме утверждения. Просматривайте эти карточки два раза в день, утром и вечером.

3. Ищите в каждой проблеме или затруднении что-нибудь хорошее. Учитесь быть инверсивным параноиком, убежденным в том, что существует «всемирный заговор» сделать вас преуспевающим человеком.

4. Создайте ментальную картину вашей самой важной цели, как будто она уже стала реальностью. Если это возможно, вырезайте иллюстрации к своим целям из журналов и регулярно их просматривайте, чтобы они запечатлелись в вашем разуме.

5. Возбудите в себе такое чувство, как будто добились успеха или достигли цели. Представьте, что вам нужно сыграть какую-то роль и изобразить радость, счастье или удовлетворение на кинопробах, и дурачьтесь, пока не освоите этого!

6. Представьте, что ваша жизнь в какой-то конкретной области уже идеально устроена. Как бы это выглядело? Как бы вы себя при этом чувствовали? Как бы вы описали такую жизнь?

7. Каждый вечер перед сном мысленно отрепетируйте ключевые события предстоящего дня. Проведите визуализацию и придайте своим фантазиям эмоциональную окраску, представляя всесторонне идеальную жизнь. А затем с улыбкой на лице погрузитесь в сладкий сон.

# Глава 11

## Создайте собственное будущее

*Чудо, или сила, которая поднимает ввысь очень немногих, кроется в их трудолюбии, прилежании и упорстве, поддерживаемых смелым и решительным духом.*

*Марк Твен*

*Там, где нет уверенности в себе или твердости характера, не может быть настоящей смелости, и половина победы в жизненной битве заключается в убежденности, что мы способны сделать то, что берем на себя.*

*Оризон Светт Марден*

Каждый преуспевающий человек за свою жизнь пережил несчетное число временных невзгод, трудностей и даже настоящих поражений. Но эти люди обладали способностью реагировать на препятствия позитивно и конструктивно и умением вовремя отступить, чтобы в конце концов обеспечить успешный исход. Это качество – умение сделать шаг назад, а не идти напролом – будет определять также и ваш успех.

Доктор Абрахам Залезник из Гарвардской школы бизнеса несколько лет тому назад провел исследование той роли, которую играет в жизни человека *разочарование*. Многие ученые писали о движущей силе побуждения и его взаимосвязи с успехом. Но Залезник был первым человеком, который смог увидеть и другую сторону медали.

***Обдумывайте все заранее***



Если вы нормальный, разумный человек, то будете из всех сил стараться организовать каждую область своей жизни так, чтобы избежать неудач и разочарований. Вы будете обдумывать все наперед и строить предположения относительно возможных осложнений. А затем предпринимать необходимые предосторожности и проявлять бдительность, чтобы предотвратить всякого рода препятствия и проблемы. Вы будете взвешивать разные соображения и приводить их в равновесие, выбирать направление действий, которое предполагает вероятность успеха.

Но независимо от того, насколько рационально вы мыслите и планируете, не все и не всегда складывается так, как вы ожидаете. Закон Мэрфи гласит: *«То, что может идти не так, будет идти не так. Из всего того, что может плохо сложиться, самое худшее сложится наихудшим образом, в самое неподходящее время и будет стоить самых больших денег»*. А если вспомнить закон Кохена, то можно сказать, что *«Мэрфи был оптимистом.»*

Следовательно, разочарования приходят неожиданно-негаданно, невзирая на все ваши усилия и попытки их избежать. Разочарования неизбежны и неминуемы. Это так же непреложно, как и то, что солнце восходит на востоке, а заходит на западе. Вы обязательно будете испытывать в своей жизни разочарования. Чем больше целей вы ставите перед собой и чем активнее пытаетесь их достичь, тем чаще будете сталкиваться с трудностями и проблемами.

### ***Единственное, что вы можете контролировать***

Доктор Залезник сделал открытие, что преуспевающие люди *реагируют* на разочарования совсем иначе, чем те, кто не добивается успеха. Он пришел к заключению, что то, как вы справляетесь с крушением надежд, является наилучшим показателем того, достигнете ли вы успеха в своей сфере деятельности и в жизни в целом или нет.

Так как вы не всегда можете избежать разочарований – в чем бы то ни было, – единственное, что имеет значение, это ваша способность справиться с разочарованием, когда оно неожиданно-негаданно приходит. Вы позволите ему овладеть вами? Взорветесь негодованием, гневом, начнете обвинять других людей и нападать на них? Или сдержите свои эмоции и отреагируете конструктивно?

Преуспевающие люди переживают разочарования спокойно. Те же, кто не добивается успеха, позволяют разочарованиям остановить их движение вперед. Преуспевающие люди оправляются от неудач и продолжают свой путь. Те, кто не добивается успеха, часто бросают начатое дело и отступают. Чарли Джонс, консультант по вопросам мотивации, говорит: *«Засчитывается не то, как далеко вы упадете, а как высоко прыгнете!»*

### ***Движущая сила негативизма***

Большинство негативных эмоций порождается *бесполезными ожиданиями*. Вы очень хотите чего-то, надеетесь или планируете, что нечто произойдет определенным образом, а если этого не случается, реагируете нетерпением и гневом. Это совершенно нормально. Если вы заинтересованы в том или ином результате, то, естественно, огорчитесь, не получив его.

Проблема в том, что эмоции приходят в движение мгновенно. По этой причине вы очень мало контролируете собственные эмоции и реакции в тот момент, когда с вами что-то происходит. Потому что уже слишком поздно, момент упущен. Когда приходит разочарование, вы реагируете инстинктивно, по привычке, выработавшейся в результате вашего прежнего опыта. Когда что-то идет не так, трудно думать о чем-то хорошем и достойном. Вы просто немедленно реагируете.

Эпиктет, греческий философ-стоик, когда-то написал: «Человека делают не обстоятельства: они просто дают ему возможность раскрыться перед самим собой и перед другими. Несчастье не столько создает ваш характер, сколько показывает, кем вы являетесь на данный момент.

### ***Подготовьтесь заранее***

Один из лучших способов изменить мышление и жизнь – это подготовиться к разочарованиям заранее. Возьмите за правило быстро отступать, практикуя ментальную подготовку.

Ментальная подготовка дает возможность внутренне мобилизоваться перед неизбежными жизненными разочарованиями – как в работе, так и в личных взаимоотношениях, – даже если вы не знаете, какими они будут или когда произойдут. Это один из самых сильных мыслительных методов, которые вы можете использовать,

чтобы установить и поддерживать контроль над своими эмоциями, с гарантией того, что они в любой ситуации будут позитивными и конструктивными.

Начните ментальную подготовку с обещания самому себе, что, приняв решение добиться в жизни чего-то стоящего, вы будете мужественно встречать любые проблемы и трудности. В сущности, если вы ставите перед собой какую-нибудь большую, ответственную цель, которая заставит вас выйти из комфортной зоны, то это значит, что вы готовы столкнуться с многочисленными препятствиями и трудностями, которых сейчас не можете себе даже представить.

Это испытание на выносливость кажется невыполнимым. Всякий раз, когда вы попытаетесь стать другим человеком, сделать что-то значимое или совершенно новое, на вашем пути будут вставать всевозможные преграды. Если вы заранее не подготовили себя к испытаниям, они могут отбить у вас охоту заниматься этим дальше и потащат обратно в зону комфорта.

Вместо того чтобы ждать, когда возникнут неизбежные проблемы, вы должны заблаговременно ментально к ним подготовиться. Скажите себе: *«Сегодня я смело встречу все взлеты и падения, трудности и проблемы и не позволю им сбить меня с толку. Раз я начал свой путь к цели, меня ничто не сможет остановить!»*

### ***Научитесь предвидеть кризис***

Проводя консультации в сфере бизнеса, мы учим развивать мышление так, чтобы уметь прогнозировать кризисы. Я советую тем, кто принимает решения, заглядывать на полгода вперед, в будущее, и задавать вопрос: «Какие негативные события могли бы вызвать бы крушение наших планов? Какие из этих трудностей были наихудшими?»

Затем мы составляем список разных неурядиц или непредвиденных событий, которые могут нести угрозу задуманному предприятию. Например: может появиться конкурент с новой продукцией или видом услуг, которые лучше и/или дешевле наших. Могут подняться процентные ставки. Правительство может ввести новые налоги и ограничить наши виды деятельности. Могут повыситься цены на топливо или сырье. По той или иной причине может уволиться главный специалист или даже несколько ценных работников.

От нас могут уйти несколько основных потребителей и обратиться к конкуренту. Конкуренты могут снизить свои расценки, чтобы помешать нашему бизнесу. Экономика может пойти на спад и основательно подорвать весь рынок.

В каждом из этих случаев способность компании быстро и эффективно отреагировать на происходящие изменения обеспечит ее выживание. Эти возможные осложнения и промахи следует обдумывать заранее. Лучше всего руководствоваться правилом «никаких сюрпризов!».

Фирма «Royal Dutch \Shell» из Нидерландов разработала один из самых совершенных процессов перспективного планирования для любой компании в мире. Она составила свыше 600 сценариев того, как справиться с проблемами, которые могут произойти в мировом масштабе в тех областях земного шара, где компания добывает нефть и газ. В результате эту компанию сложно удивить каким-нибудь событием. Она никогда не теряет бдительности. У нее всегда есть запасной план для любой мыслительной ситуации. Эта компания стала одним из самых прибыльных и процветающих предприятий в мире. Умение мыслить на перспективу действительно оплачивается.

### ***Смотрите в будущее***

То, что срабатывает для больших и мелких корпораций, может пригодиться также вам. Вы могли бы регулярно заниматься прогнозированием кризисов во всем, что делаете. Пристально посмотрите вперед, на дорогу своей жизни, как это делает путник, и представьте возможные негативные события и то, как вы могли бы на них отреагировать. И вы будете удивлены, насколько позитивнее и увереннее в себе вы станете, если у вас уже есть разработанные альтернативные планы действий в наихудших ситуациях, которые могут случиться в той или иной конкретной области.

Например, что бы вы делали, если бы сегодня потеряли работу? Мысль о такой возможности вызывает у большинства людей панический страх – согласно исследованиям, ему подвержены 37 % работающего населения. Недавно я получил письмо от одного джентльмена, который рассказал мне, что его безрассудный страх потерять работу был настолько велик, что буквально парализовал его. Фактически он не позволял ему нормально выполнять свои

обязанности, чтобы *сохранить эту работу*. На самом деле страх и отсутствие альтернативных решений лишь усиливали вероятность увольнения.

### ***Ваша новая работа***

Иногда я спрашиваю у своих слушателей: «*Какой должна быть ваша следующая работа?*» У большинства людей этот вопрос вызывает удивление. Они даже не думали о том, что у них могло бы быть новое место работы. Но мы знаем, что рынок труда изменяется с огромной скоростью. Суть в том, что вы уже несколько раз в своей жизни меняли места работы. Фактически вам неизбежно придется опять сделать это, возможно, скорее, чем вы предполагаете. Так какой могла бы быть ваша новая работа?

Когда я объясняю, что каждый человек должен подготавливать себя к следующей работе, для большинства людей это совершенно новая мысль. Они либо не задумывались об этом, либо не хотели думать. Но единственный вопрос в том, какой уровень знаний, навыков и способностей потребуется вам на следующем месте работы, чтобы продолжать зарабатывать такую сумму денег, какую вы хотели бы получать в будущем.

Если вы не ответите на этот вопрос заранее, то, возможно, вам придется задуматься над ним, когда у вас уже не будет на это времени, и вы попадете впросак.

### ***Ваша новая карьера***

После того как я даю моим слушателям возможность обдумать, какой должна быть их очередная работа, я ставлю перед ними второй вопрос: «*Какой будет ваша новая карьера?*». В какой совершенно новой области, промышленной отрасли вы хотите работать, каким бизнесом собираетесь заниматься или какую профессию освоить через 5—10 лет?

Согласно мнению экспертов по трудовой занятости, человек, начинающий свою профессиональную деятельность сегодня, сменит в среднем 14–15 мест службы с полным рабочим днем, посвятив каждому 2 или более года, и так в течение всего срока его трудовой жизни. В среднем человек меняет карьеру 5 раз, переходя в

совершенно другие отрасли, каждая из которых потребует новых знаний и навыков.

Большая часть ваших сегодняшних профессиональных знаний через 5 лет устареет. Из-за быстрых изменений, происходящих в каждой области, накопленные вами в настоящее время, информация, идеи и навыки в основном обесценятся. Они не будут иметь применения на рынке труда и в экономике будущего. Вам потребуются новые знания и навыки, если вы хотите выжить и процветать в обществе, где все время возрастает конкуренция.

Вот почему Питер Дракер сказал: «Единственный навык, который не устареет с годами, – это способность обучаться новым навыкам».

### ***Постоянно думайте на перспективу***

Вероятно, вы помните знаменитое высказывание звезды хоккея Уэйна Гретцки. Когда один репортер попросил открыть секрет его успеха, он ответил: *«Большинство хоккеистов прекрасно играют, но они бегут туда, где находится шайба. А я бегу туда, где шайба может очутиться в следующий момент».*

Этим мудрым замечанием можете воспользоваться и вы. Где окажется *ваша* шайба через 3–5 лет, если считать с этого момента? Умение учитывать долгосрочную перспективу в вашей трудовой деятельности позволяет принимать лучшие решения и в краткосрочной перспективе. Как говорит специалист по стратегическому планированию Майкл Ками, *«тот, кто не думает о будущем, не имеет его».*

Загляните в свое будущее и начните представлять и ожидать, что на вашем пути могут встретиться некоторые изгибы и повороты. Если бы вы сегодня потеряли работу, то как бы вы на это отреагировали? Какой была бы ваша первая мысль? Подавляющее большинство людей охватывает паника при одной мысли о том, что они могут потерять работу. У них нет никакого представления о том, что они стали бы делать в этом случае.

Однако, работая с тысячами *преуспевающих* людей, я обнаружил у них одну общую, вполне определенную позицию. Все они точно знают, что если бы потеряли работу, то просто перешли бы на другую сторону улицы и завтра получили бы новое место. Они так хорошо знают свое дело и настолько уверены в своих способностях, что для

них потеря работы была бы всего— навсего небольшим временным неудобством. У них всегда масса вариантов.

Как я уже упоминал в главе 6, есть способ определить, насколько вы хороший специалист в своей области. Сколько предложений по работе вы регулярно получаете? Подобно тому как успех магазина или ресторана измеряется числом покупателей или посетителей, вы можете определить, насколько вы ценный и уважаемый работник, по числу людей, желающих вас нанять или воспользоваться вашими услугами. А как вы это определяете?

### ***Ожидание неожиданного***

Иногда я спрашиваю свою аудиторию, что они стали бы делать, если бы отрасль промышленности, в которой они работают, неожиданно полностью исчезла. Слушатели отрицательно качают головой и говорят, что такое вряд ли возможно. Тогда я напоминаю им, как в самом начале 1990-х оборонная промышленность в Калифорнии в буквальном смысле слова потерпела крах, и более 400 000 высококвалифицированных инженеров и руководителей, специалистов по военной технике, имевших прекрасное высшее образование и многолетний опыт, оказались никому не нужны. Они не просто потеряли работу; они утратили ее навсегда. Каждый из этой многочисленной армии компетентных, способных мужчин и женщин вынужденно оказался в таком положении, когда нужно было идти на рынок труда, осваивать новые навыки и браться за работу в совершенно непривычной для него области.

Крушение рынка услуг через интернет смело более 90 % рабочих мест в этой сфере – в компаниях, которые возникли на этой волне по всей стране. Крушение в секторе телекоммуникаций привело к сокращению многих тысяч рабочих мест. А спад за последние годы безумной инвестиционной активности, которая наблюдалась в 1990-х, вызвал сокращение и увольнение десятков тысяч людей в сфере финансовых услуг. Этот процесс идет и сейчас и будет продолжаться. Изменяются лишь сферы деятельности, которых он коснется. Быстрая смена рабочих мест и отраслей будет происходить все чаще и охватит еще большее число людей.

### ***Ваша финансовая жизнь***

Мир финансов и инвестиций постоянно изменяется. Рынки становятся все менее стабильными. Прежняя философия «купи и придержи» больше неприемлема для сегодняшнего и завтрашнего мира. Если бы вы занимались инвестированием, то вам пришлось бы постоянно думать о том, что может случиться, если ваши дела пойдут плохо и вы потеряете все свои деньги. И вы все время готовили бы себя к наихудшему исходу от того или иного сделанного вложения.

Существует прямая взаимосвязь между тем, сколько времени вы вкладываете в обдумывание и планирование своей финансовой жизни, и вероятностью того, что вы станете финансово независимыми. Согласно проведенному доктором Томасом Стэнли опросу тысяч «самодельных» миллионеров, у них есть одна общая черта: они посвящают обдумыванию своих финансовых дел гораздо больше времени, чем обычный человек.

Средний взрослый человек, даже если он или она беспокоится о своих деньгах, в действительности уделяет всего 2–3 часа в месяц серьезному обдумыванию своих финансовых дел – и обычно только тогда, когда нужно оплачивать счета. А *богатый* американец, наоборот, посвящает планированию своих денежных дел в среднем 20–30 часов в месяц. В результате он гораздо лучше распоряжается деньгами и делает более разумные вложения, чем большинство других людей. Он становится все более опытным в денежных делах и в конечном счете обгоняет равных по должности.

### ***Стратегия наполеона***

Французский генерал Наполеон почти 20 лет властвовал на европейском континенте. Он приводил свои армии к победе в десятках битв и за всю свою военную карьеру проиграл всего три сражения. Он потерял почти 600 000 солдат, когда вторгся в Россию, не предусмотрев холодов русской зимы. Так и не оправившись после русской кампании, Наполеон впоследствии проиграл в битве под Лейпцигом, что и привело его к ссылке на остров Эльба. И, наконец, он потерпел поражение в битве при Ватерлоо по причине отсутствия связи со своими генералами.

Часто забывают, что он выиграл много других сражений, – как незначительных, так и крупных – и считается одним из трех гениальнейших полководцев в истории (наряду с Александром



Великим и Чингисханом). Наполеон выработал в себе одно качество, которое помогало ему одерживать победы, – вы тоже можете его развить. Оно называется *предвидение*. Это способность обдумывать и планировать на несколько ходов вперед все свои дела. Это образ мышления, когда человек учитывает каждое событие, вероятность которого не исключается, а затем заблаговременно предпринимает действия исходя из этих возможностей.

Наполеон понимал, что тщательная и глубокая подготовка к любому сражению, с учетом каждой детали – это ключ к победе. У него была феноменальная способность до того, как прогремит первый выстрел в реальном бою, представить себя на поле предполагаемой битвы, а затем обдумать каждый отдельный поворот в ходе сражения вплоть до его логического завершения.

Как только Наполеон заканчивал эти приготовления, он возглавлял командный состав, чтобы направлять сражение по отработанной схеме. Какие бы донесения он ни получал с любого поля битвы, он всегда был готов к немедленному ответу. Многие люди считали, что скорость его реакции в огне сражения объяснялась тем, что он был блестящим мыслителем – каким он, безусловно, и был, – но секрет его успеха был не в этом. Этот секрет заключался в том, что он заранее обдумывал каждую возможную случайность.

### ***Научитесь предвидеть будущее, исходя из настоящего***

Эта способность – заранее обдумывать каждую важную ситуацию в любой сфере жизни – является такой формой мышления, которой можно научиться посредством практики. Чем лучше вы овладеете искусством предвидения будущих событий на основе текущих фактов, тем легче станет ваша жизнь. Вы сможете свести до минимума неприятные случайности и получить максимум благоприятных возможностей. Такой образ мышления даст вам преимущество перед теми, кто сразу реагирует и импульсивно отвечает на все происходящее.

Если вы трудитесь на какую-то компанию, то вам следует обдумывать на полгода или год вперед все наихудшее, что может пагубно сказаться на вашей работе и выбить у вас почву из-под ног. Если вы владеете этой компанией, то вам следует определить факторы, которые могут поставить под угрозу само выживание и процветание

вашего предприятия. А если вы супружеская пара, то должны сообща обсудить проблемы и затруднения, которые могут возникнуть в вашей семейной жизни, а затем составить план того, как с ними справиться.

### ***Предпримите необходимые предосторожности в финансовых делах***

Вы часто читаете о людях, которые из-за того, что вовремя не оформили страховок, теряют свои автомобили, дома, а иногда и все состояние. Они не способны заглянуть в будущее и представить, какие последствия может иметь, например, пожар в доме или дорожная авария, если должным образом не застраховать ни свое имущество, ни свою жизнь.

Для сохранения вашего финансового благополучия разумнее всего было бы разработать программу регулярных сбережений. В этом случае вы должны ежемесячно откладывать 10 % (или больше) от вашего дохода – из каждой зарплаты или другого источника денежных поступлений. Мало что может дать вам большее чувство уверенности в себе и возможность контролировать свое положение, чем осознание, что у вас есть в резерве наличные, отложенные на случай каких-нибудь непредвиденных обстоятельств. И наоборот, нет ничего, что вызвало бы у вас больший стресс и напряжение, чем жизнь, ограниченная недостаточными денежными ресурсами, когда вы не имеете возможности справиться с финансовыми затруднениями или нарастающими потребностями.

Как-то У. Клемент Стоун сказал: *«Если вы не можете сберечь деньги, значит, семена величия посеяны не в вас».*

### ***Живите в рамках своего дохода***

Умение экономить деньги и жить соответственно своему доходу является основным мерилом вашей способности преуспеть в жизни. Если у вас нет *внутреннего* самоконтроля и вы расходуете все, что зарабатываете, то это значит, что вы, по всей вероятности, не воспитали в себе самодисциплину, необходимую, чтобы преуспеть и в других областях жизни. И хотя в Библии говорится, что любовь к деньгам есть корень всех зол, скорее всего, корнем всех зол является *недостаток* денег.

Пожалуй, величайшим преимуществом привычки копить деньги и создавать резерв из наличных является то, что это позволяет вам воспользоваться благоприятными возможностями, когда они появятся – что всегда и происходит. В фильме *«Поле мечты»* высказывается глубокая идея: *«Если вы создадите мечту, она придет»*. В отношении финансов это означает, что если вы зарабатываете деньги усердным трудом и накапливаете их, то привлечете в свою жизнь благоприятные возможности, чтобы инвестировать эти деньги и таким образом стать еще богаче.

### ***Станьте денежным магнитом***

Закон притяжения распространяется и на денежные дела. Когда вы накапливаете даже небольшую сумму и кладете ее на свой счет в банк или инвестируете в какой-нибудь тщательно выбранный взаимный фонд, вы создаете вокруг этих денег определенное силовое поле энергии. Эта энергия каким-то образом начинает притягивать в вашу жизнь еще больше денег. По мере того как ваши накопления и инвестиции растут, магнетическая сила денег тоже увеличивается. Чем больше вы накапливаете денег, тем сильнее они притягиваются к вам и тем чаще вам будут представляться благоприятные возможности для еще больших накоплений.

Когда вы думаете о своих финансах и испытываете удовольствие от осознания, что у вас в банке есть капитал, вы тем самым создаете вокруг него энергетическое поле и притягиваете к себе еще больше денег. Это силовое поле становится мощнее, если вы относитесь к своим деньгам с любовью. Когда вы думаете о своих возрастающих финансовых резервах с огромной радостью, вы активизируете энергию вокруг своего капитала и притягиваете к себе еще больше средств.

Когда люди говорят: *чтобы сделать деньги, нужны деньги*, – они правы в двух отношениях. Во-первых, ваше умение накапливать деньги и строить «гнездо для яиц» является показателем того, способны ли вы заработать еще больше и можно ли вам доверять в финансовом отношении. Во-вторых, когда вы соберете даже скромную сумму, вы будете притягивать благоприятные возможности, чтобы скопить еще большую.

### ***История успеха***

Недавно на семинаре ко мне подошел один из слушателей и спросил, помню ли я его. Я ответил, что мне приходится каждый год разговаривать с таким большим числом людей, что, к сожалению, запомнить каждого просто невозможно. Он подсказал мне, что посещал мой двухдневный семинар лет шесть тому назад. Он был очень застенчивым человеком и поэтому подождал, пока все не разойдутся на ланч, чтобы поговорить со мной; и тогда поведал мне об удивительных событиях, которые произошли с ним после того семинара.

Когда этот человек попал на мой семинар, он работал торговым агентом в фирме подержанных автомобилей. У него было двое детей, а ему самому было немногим за 30. Он получал среднюю зарплату и увяз в долгах. Вместе с семьей он жил в доме, взятом в аренду.

На семинаре он понял, что величайшим источником его беспокойств было осознание, что он кругом в долгах, а в банке на счету пусто. Поэтому он поставил перед собой цель вылезти из долгов и скопить за последующие 5 лет 30 000 долларов. Для него это было серьезное решение, если учесть его тогдашнее положение и прошлый опыт. Он не вылезал из долгов с подросткового возраста.

### ***Предпринять действие***

Тем не менее с глубокой верой в душе он записал свою цель, составил план и начал каждый день работать над ним. Принятое решение привело в действие его ментальные силы. Согласно законам соответствия, притяжения и подсознательного действия, многое в его жизни начало изменяться с большей скоростью, чем он мог представить. Этот человек действительно достиг своей финансовой цели – и всего за 3 года. Он выбрался из долгов и положил в банк 30 000 долларов.

Однажды его босс, владелец фирмы по продаже подержанных автомобилей, вызвал его к себе и спросил, не хотел ли бы он воспользоваться благоприятной возможностью, чтобы открыть собственный бизнес. Наш коммивояжер был очень польщен вниманием и попросил босса объяснить, что тот имеет в виду. Босс сказал, что заметил, насколько лучше этот сотрудник стал работать, а также прослышал, что он откладывает немного денег от своего дохода.

Коммивояжер был робким и осторожным человеком и попросил босса выложить напрямик, что у него на уме. И тот рассказал, что в Детройте к нему подошел один производитель автомобилей и попросил порекомендовать кого-нибудь, кто заинтересовался бы идеей открыть дилерскую фирму по продаже новых автомобилей в том же городе, но в новом районе, который интенсивно застраивается и, соответственно, заселяется. Босс сказал, что готов порекомендовать нашего коммивояжера и субсидировать эту фирму. Он вошел бы с ним в долю на условиях равного партнерства, если и тот, со своей стороны, согласился бы вложить в это дело свои деньги.

Исход этой истории таков: босс этого коммивояжера помог ему основать новую дилерскую фирму, вложив деньги в покупку инвентаря, материалов и уладив все вопросы по обслуживанию магазина и подбору штата служащих. Через два года босс продал партнеру свою половинную долю, так что молодой делец получил фирму в свое полное владение.

Свой рассказ бывший коммивояжер закончил словами: «И сегодня я миллионер. Шесть лет тому назад я был торговым агентом по продаже подержанных автомобилей, а сегодня я миллионер». Это был счастливейший из людей, которых я когда-либо встречал. Он сказал, что если бы не последовал совету, предложенному мною на том семинаре, не начал откладывать деньги и не избавился бы от долгов, то не оказался бы в таком положении, когда можно было воспользоваться подвернувшейся благоприятной возможностью. «Посещение вашего семинара, – сказал он, – сэкономило мне, пожалуй, 20 лет упорного труда, а может быть, и целую жизнь».

Такая же история может произойти и в вашей жизни. Одним из самых важных условий сохранения конструктивной и оптимистической позиции является заблаговременная ментальная, финансовая и физическая подготовка. Заранее обдумывайте все возможные исходы событий и составляйте планы, чтобы подготовиться к любому счастливому случаю. Стройте планы и откладывайте хотя бы немного денег, чтобы свести до минимума или избежать последствий финансовой неудачи. Такой образ мышления и планирования на перспективу в каждой области жизни – характерная черта любого незаурядного человека.

*Два магических вопроса*

Вот два вопроса, которые вы можете себе задать, чтобы превратить неудачу в успех. Я называю их магическими вопросами, поскольку они обладают невероятной силой, способной улучшить все сферы жизни. Задав их, вы можете извлечь пользу из любого опыта.

Первый вопрос: *«Что я сделал правильно?»* Независимо от того, что вы делаете или как складываются обстоятельства, приходит успех или вас постигает неудача, вы должны мгновенно мысленно проиграть каждое событие и оценить все, что вы сделали в этой ситуации правильно.

Даже если все обернулось плохо или вас постиг полный крах, всегда можно найти что-нибудь такое, что было сделано вами *правильно*. Если вы сможете выделить из случившегося позитивные моменты и записать их, то таким образом заранее запрограммируете свой разум на правильные действия в подобной ситуации в следующий раз.

Второй магический вопрос: *«Что я сделал бы по-другому?»* Это прекрасный вопрос, потому что он заставляет вас позитивно думать о том, что случилось и как можно было действовать лучше. Спросите себя: «Если бы пришлось повторить это снова, то как я *изменил бы* или *улучшил* свои действия или поведение в данной ситуации? Чего я сделал бы больше, а чего – меньше?»

Обязательно запишите свои ответы. Это гарантирует лучшее их запоминание. Каждый раз, когда вы пытаетесь делать что-то новое или по-другому, тут же сядьте, возьмите блокнот и ответьте на эти два вопроса: *«Что я сделал правильно?»* и *«Что я сделал бы по-другому?»*. Оба этих вопроса имеют положительную окраску и требуют позитивных ответов. Ваши ответы подготовят вас, сознательно или подсознательно, поступать в следующий раз еще лучше. Они заставят вас сосредоточиться на улучшениях, а не на пустых сожалениях.

### ***Позитивное мышление против негативного***

Как победители, так и неудачники после каждого важного события анализируют свои действия. Люди, которые терпят поражение, почти всегда мысленно пересматривают сделанные *ошибки*, расходы, которые они навлекли на себя, и неудачи, которые им пришлось пережить. Преуспевающие люди, те, кто думает позитивно как о себе,

так и о своей жизни, постоянно анализируют *то лучшее*, что они сделали, и планируют повторить эти действия в следующий раз.

Если вы будете думать о том, что сделали правильно и как могли бы поступить иначе в следующий раз, то ваш разум будет настроен позитивно; он будет стимулировать ваше творчество. Вы увидите множество благоприятных возможностей для улучшений, которые упустили бы, если бы позволили себе предаться сожалениям и упрекать самого себя после события, которое не увенчалось успехом.

### ***Бизнес и торговля***

Если вы работаете в сфере *бизнеса*, то вам следует регулярно задавать себе и вашим главным помощникам вопросы: «*Что мы сделали правильно?*» и «*Что мы сделали бы по-другому в следующий раз?*» Запомните: большинство предпринимаемых вами попыток на первых порах будут неудачными. Но, задавая эти вопросы, вы извлекаете из любой ситуации величайшую из возможных ценностей. Воспринимайте каждое испытание как благоприятную возможность научиться чему-то такому, что может помочь вам в следующий раз.

Если вы заняты в сфере *торговли*, используйте этот метод после каждой продажи. Сразу же после визита к потребителю, независимо от того, успешно он прошел или нет, задайте себе эти два магических вопроса. Этот быстрый обзор результатов ваших усилий существенно сократит время вашего обучения и ускорит профессиональный рост.

Сделайте это мгновенное мысленное моделирование случившегося неотъемлемой частью своей жизни. Почаще используйте данный метод, пока он не станет автоматическим. Какой бы горькой ни была неудача или затруднительной ситуация, вскоре вы будете заранее программировать свой разум на анализ всего, что можно почерпнуть из данных обстоятельства, и научиться извлекать рациональное зерно из любого пережитого опыта.

А если вы соедините этот метод с «мозговым штурмом» – стараясь придумать 20 ответов на каждый вопрос, – то будете буквально потрясены количеством прекрасных идей и озарений относительно своего профессионального роста и улучшений, которые вслед за тем произойдут. Эти идеи будут способствовать вашему продвижению, и скоро вы станете одним из лучших специалистов в своей области.

### ***Метод Эдисона***

Величайший изобретатель Томас Эдисон был убежден, что экспериментальная работа – это просто *процесс отбора*. Поэтому он вел тщательные записи по каждому эксперименту. Работая над изобретением, он посвящал все свое время отсеиванию неэффективных методов, и так до тех пор, пока не оставался один–единственный метод, который выдерживал испытания и оказывался *именно тем*, который нужен. В результате Эдисон стал величайшим изобретателем современности и одним из богатейших бизнесменов в стране. И вы должны делать то же самое.

С этого момента каждый раз, когда вы делаете неудачные попытки, воспринимайте их как *познавательный эксперимент*, который просто на один шаг приближает вас к успеху. Как сказал однажды Генри Форд, «неудача – это просто благоприятная возможность разумнее взяться за дело».

### ***Скорость вашего выздоровления***

Когда вам случается испытать разочарование, вашей естественной эмоциональной реакцией становится ошеломление. У вас возникает такое чувство, как будто вас ударили в *эмоциональное* солнечное сплетение. Вы ощущаете душевную боль, упадок духа, недовольство и охлаждение. Время от времени у вас появляется желание бросить все и взяться за что-нибудь новое. Эти эмоции вполне нормальные и естественные, когда вы разочарованы или потерпели фиаско. Единственный вопрос в этом случае: как долго эти чувства будут продолжаться?

Когда вы идете к врачу или ложитесь в больницу для полного медицинского обследования, вас, как правило, тестируют на выявление стресса. Во-первых, проверяют пульс в состоянии покоя. Если ваш сердечный ритм выше положенного уровня, его измеряют снова. Затем вам предлагают выполнить специальное упражнение. После чего врач выжидает одну, две или пять минут, а затем снова измеряет пульс. Показателем вашего физического здоровья является скорость, с которой ваш сердечный ритм возвращается после упражнения к нормальному уровню в состоянии покоя.

### ***Прийти в себя***



То же самое можно сказать и о вашем внутреннем мире. Ваше ментальное здоровье может быть измерено скоростью, с которой вы приходите в нормальное состояние после пережитого разочарования. Конечно, неудача или неприятие будут причинять боль. Всегда обидно, когда тщетно пытаешься сделать что-то важное для себя и терпишь поражение. Но не это главное. Главное – как быстро вы приходите в себя, то есть скорость восстановления вашего нормального состояния. Но если вы, составляя планы, заранее предусматриваете возможность неудач и проблем и заблаговременно программируете свой разум тем способом, который мы уже описывали в этой главе, то вы гораздо быстрее оправитесь от пережитого.

Скорость восстановления вашего нормального состояния всецело в вашей власти. Она полностью определяется образом вашего мышления – то есть тем, что вы думаете обо всем случившемся. На вас оказывает воздействие не само событие, а скорее то, как вы его истолковываете. А это в значительной степени зависит от вашего выбора.

### ***Ваш внутренний диалог***

Предлагаю вам несколько эффективных утверждений, которые вы можете использовать, чтобы немедленно взять под ментальный и эмоциональный контроль любую негативную ситуацию. Эти слова смогут быстро нейтрализовать ваши негативные чувства.

Когда что-то идет не так, сначала вам следует сказать самому себе: «Я отвечаю за это!»

В случае неудачи вашей естественной реакцией бывает гнев или огорчение. Вы либо обвиняете в случившемся кого-то другого или обстоятельства, либо пытаетесь найти себе оправдание. Но в тот момент, когда вы скажете «Я отвечаю за это!», вы перестанете винить кого бы то ни было в возникшей проблеме. Взяв на себя ответственность – даже если она заключается лишь в том, как вы реагируете, – вы вызываете «короткое замыкание» и гасите свои чувства недовольства, гнева и разочарования. Как только вы скажете «Я отвечаю за это!», ваш разум опять станет ясным и спокойным. Вы начинаете мыслить в позитивном и конструктивном направлении, думать о том, что можно сделать, чтобы свести до минимума ущерб или извлечь максимум пользы из поучительной благоприятной возможности.

### ***Интерпретируйте это позитивно***

Вот одно утверждение, которое на протяжении многих лет поддерживало меня. Что бы ни случилось и как бы я ни был расстроен, я немедленно говорю: *«Каждое испытание – это позитивный опыт, если я буду смотреть на него как на благоприятную возможность для моего роста и самосовершенствования»*. Это утверждение дает возможность взять все эмоции под контроль. Оно вынуждает подумать о том, чему вы можете поучиться, столкнувшись с той или иной проблемой. Подобно утверждению «Я отвечаю за это!», вышеприведенные слова дают вам ощущение контроля и личной силы в любой ситуации. *«Каждая ситуация позитивна, если я буду смотреть на нее как на благоприятную возможность для моего роста и самосовершенствования»*. Произнеся эту фразу, вы как бы обзрываете всю ситуацию в целом и спрашиваете себя, чему можно поучиться на пережитом опыте. Как эта неприятность может подействовать вашему развитию? Чему эта ситуация может научить? Если бы вы обладали божественной силой, способной управлять вашей судьбой, и эта сила посылала вам те или иные испытания, чтобы чему-то научить вас и помочь добиться успеха, то какие уроки вы могли бы извлечь из данной проблемы?

### ***В данный момент – только одна мысль***

Ваш разум может удерживать в каждый конкретный момент времени только одну мысль – позитивную или негативную. Если вы ищете конструктивного решения или хотите извлечь из любой затруднительной ситуации какой-нибудь ценный урок, то не можете в одно и то же время мыслить позитивно и расстраиваться или гневаться. А если вы примените закон подстановки и сознательно заставите себя думать о позитивных аспектах каждой ситуации, то всегда отыщете их. И тогда вы сможете превратить их в свое преимущество.

Положительная ментальная позиция, то есть конструктивная реакция на разочарования и неудачи, в значительной степени определяется вашим *осознанием контроля*, а это означает, что вы должны чувствовать в себе силы управлять собственной жизнью. Вы считаете себя главным, тем, кто сидит за рулем, кто берет на себя ответственность.

### *Думайте о своих целях*

Один из самых действенных способов быстро прийти в себя после неудачи – это поместить негативную ситуацию в правильную перспективу. Запомните: неудача никогда не бывает финалом! Большинство совершаемых вами ошибок представляют собой нечто абсолютно незначительное по сравнению с тем, что происходит во Вселенной. А если вы мысленно оглянетесь в прошлое, то, вероятно, не сможете даже вспомнить, из-за чего так беспокоились всего год назад, а уж тем более три, четыре, пять лет назад.

Ключом к обретению контроля над собой является развитие и сохранение четкого ощущения целенаправленности. Это чувство приходит, когда у вас есть ясные, конкретные, записанные на бумаге цели. Один из наиболее действенных способов сохранять ваш разум в позитивном тоне – это просто *думать о своих целях*. Когда что-нибудь идет не так, думайте о своих целях. Если у вас сорвалась сделка или вы потеряли работу, думайте о своих целях. Если вы сделали неудачную инвестицию или допустили прокол в бизнесе, думайте о своих целях.

Ваши долгосрочные цели должны быть направлены на финансовую независимость, прекрасное здоровье, установление восхитительных личных отношений и выполнение такой работы, которая принесет пользу всему миру, всем окружающим людям.

Если вы сосредоточите свой разум на этих целях и на действиях, направленных на достижение каждой из них, то обнаружите, что при этом почти невозможно чувствовать себя расстроенным или сердитым. Размышления над собственными целями вселяют в вас силу и делают более позитивным и уверенным в себе человеком.

### *Учитывайте чередование циклов*

Смотрите на свою жизнь как на последовательность циклов и смену различных тенденций. Помните о регулярных взлетах и падениях. Размышляйте о них как о чередовании времен года: зимы и лета, осени и весны. Когда вы выработаете эту широкую перспективу и начнете смотреть на все, что с вами происходит, как на составляющие чего-то гораздо большего, тогда вас не будут так задевать кратковременные колебания фортуны. Вы начнете гораздо конструктивнее реагировать на мелкие проблемы и трудности

повседневной жизни. Вы сможете поместить все события в правильную перспективу.

Кривая, похожая на лежащую на боку «Б», – вот диаграмма человеческой жизни. Она имеет три фазы. В первой фазе вы сражаетесь с трудностями и упорно трудитесь, чтобы многое постичь и определиться в жизни. (Это касается работы, взаимоотношений, создания нового бизнеса или представления на рынке какой-нибудь новой продукции или услуг.)

Вторая фаза начинается после того, как вы усвоили важные уроки первого этапа. Это фаза роста, когда вы добиваетесь значительного прогресса и получаете превосходные результаты. Ваш бизнес расширяется.

Продукция и услуги хорошо продаются, вы делаете блестящую карьеру, а ваши личные взаимоотношения развиваются наилучшим образом.

Тогда наступает третий период – фаза спада, которая следует за второй фазой, подобно тому как следует за сезоном сбора урожая зима. На этом этапе становится все труднее и труднее получать те же результаты и удовлетворение, что и во второй фазе. Все сложнее заключать сделки и получать прибыль. Работа и взаимоотношения с людьми уже не доставляют прежнего удовлетворения. Ваша компания борется уже не за процветание, а за выживание.

В какой фазе находится сегодня каждая важная сфера вашей жизни? Что вы могли бы сделать, чтобы выбраться из создавшегося положения или возвратиться во вторую фазу – роста? Какие циклы и общие направления прослеживаются в вашей жизни и бизнесе?

***Старайтесь не поддаваться эмоциям, вызванным  
неприятием реальности***

Многие из наших проблем, и прежде всего неумение справиться с неудачами и разочарованиями, идут от нашего нежелания принять реальность. Мы позволяем себе упрямо отрицать очевидное. Мы становимся злыми и упорно твердим, что с нами такого не должно было случиться или не могло произойти. Мы не принимаем реальности и хотим закрыть на нее глаза.

Именно это сопротивление истине и ее отрицание вызывает у большинства из нас стресс. Когда же вы говорите: *«То, чего нельзя*

*исцелить, нужно просто пережить»*, вы снижаете уровень своего стресса. Ваше тело расслабляется, разум успокаивается, и вы уже в состоянии беспристрастно взглянуть на сложившуюся ситуацию. Вы как бы отступаете назад и смотрите на происходящее так, как будто это случилось с кем-то другим. В результате вы можете принять в любой ситуации более конструктивное решение. Вы не позволяете себе эмоционально углубляться в каждое незначительное событие, которое с вами случается.

Авраам Линкольн писал: *«Большинство людей счастливы настолько, насколько настраивают на этой свой разум»*. А в книге *«Блюдо из чудес»* говорится: *«Всему, что вы видите, вы сами придаете значение»*. Смысл, которым вы наполняете событие или обстоятельство, и будет вызывать у вас соответствующие эмоции. Но вы можете снизить важность любой ситуации, контролируя свое мышление. Вы в силах даже устранить ее негативное воздействие, отказавшись эмоционально погрузиться в ту или иную кратковременную неудачу. Это всецело зависит от вас.

### ***Решающий фактор***

Ваша способность справляться с разочарованием позитивным и конструктивным образом для вас важнее, чем любой другой отдельный фактор, – она даст вам возможность добиться успеха и тем самым больше сказать о себе другим людям. Эта приобретенная способность вырабатывается на практике. Преуспевающие мужчины и женщины – это люди, сумевшие развить в себе способность конструктивно реагировать на большие и мелкие неудачи, которые приходят неожиданно-негаданно и без которых никому еще не удавалось прожить. И вы тоже можете изменить свое отношение к временным поражениям.

Заранее примите решение: *«Что бы там ни случилось, ничто меня не остановит»*. Заблаговременно настройтесь на то, что, какие бы взлеты и падения ни произошли в вашей жизни, вы будете упорствовать, пока не выйдете победителем и не реализуете своих целей. Если вы заранее примете это решение, вы будете готовы ко всему. Внутренне мобилизовавшись, вы сможете – когда на вас обрушатся неизбежные проблемы – быстро встать на ноги. Вы не позволите обстоятельствам сломать вас, вы станете *непобедимым*.

### ***Практические задания***

1. Примите решение, что будете отступать назад, чтобы не разбиться. Проанализируйте свое самое большое разочарование в жизни и подумайте, чему вы можете научиться или какую пользу извлечь из этого опыта.

2. Спрогнозируйте на несколько месяцев вперед три самых больших неприятности, которые могут с вами случиться. Как вы планируете действовать, чтобы избежать или свести к минимуму их возможное негативное влияние?

3. Прямо сейчас определите, из-за чего вы больше всего волнуетесь, и подумайте, какую пользу вы могли бы извлечь из этой проблемы, или как она могла бы поспособствовать вашему росту. Какой наиболее важный урок она может вам дать?

4. Практикуйте в своей повседневной жизни метод Эдисона. Спокойно примите тот факт, что каждая временная неудача – это просто способ выявить то, что не дает эффекта. Следовательно, это уже успех.

5. Невзирая ни на что, думайте о своих целях и о том, что вы уже сейчас можете сделать, чтобы их достичь. Займите себя делом.

6. Определите общие направления в своем бизнесе. Куда движется рынок? Если все будет и дальше продолжаться так же, как сегодня, то какие решения или изменения от вас потребуются?

7. Задайте себе два вопроса по поводу самого важного недавнего события: что было правильным и что вы сделали бы по-другому в следующий раз? Примите решение учиться на каждой неудаче и в любой трудной ситуации.

## Глава 12

### Живите наполненной жизнью

*Единственным подлинным мерилom успеха является соотношение между тем, что мы могли бы совершить и чем могли бы стать, с одной стороны, и тем, что мы уже сделали и кем уже стали, – с другой стороны.*

*Х. Г. Уэллс*

Закон соответствия, пожалуй, самый важный из всех законов, касающихся определения успеха или неудачи в вашей жизни. Как мы уже упоминали в предыдущих главах, этот закон гласит: ваш внешний мир является отражением внутреннего. То есть, каков ты *изнутри*, такие результаты ты вскоре увидишь и *снаружи*. Изменив свое мышление, ты изменишь и свою жизнь.

Этот закон относится ко всему, что вы делаете. Ваш внутренний мир – знания и подготовка – будет определять ваш внешний мир – доход и успешную карьеру. Внутреннее развитие вашей личности внешне выразится в дружбе и взаимоотношениях с людьми. Ваши внутренние представления о здоровье и физическом совершенстве будут определять состояние вашего тела. Ваши внутренние убеждения и ожидания внешне проявятся в поведении по отношению к другим людям. Ваш внешний мир всегда будет отражать внутренний.

#### ***Счастье – это высшая цель***

Аристотель, – пожалуй, величайший из всех философов – писал более чем 2300 лет тому назад, что конечной целью всех поступков человека является *счастье*. Он пришел к выводу, что все человеческие дела направлены на получение высшего удовлетворения в той или иной его форме. Достигают ли люди вершин успеха или ничего не добиваются, их цель всегда одна – стать счастливыми.



Он говорил, что каждое действие – это всего лишь промежуточная ступень на пути к счастью. Например, вы хотите получить хорошую работу. Почему? Потому что сможете зарабатывать там хорошие деньги. Зачем? Чтобы приобрести благоустроенный дом и красивый автомобиль. Для чего? Чтобы завязать личные взаимоотношения и обзавестись семьей. Зачем? Чтобы иметь надежный домашний очаг и отношения, которые давали бы вам удовлетворение. Для чего? Окончательный ответ, конечная цель – чтобы быть *счастливым*. Все, что делаете вы или любой другой человек, нацелено на счастье, как бы вы ни определяли его и каким бы путем к нему ни продвигались.

### ***Роль доброты***

Одним из самых глубоких проникновений в суть понятия счастья был вывод Аристотеля о том, что «только добрый человек может быть счастливым и только добродетельный может быть добрым».

Это, пожалуй, одно из самых важных наблюдений в истории человеческой мысли: «Только добрый человек может быть счастливым, и только добродетельный может быть добрым».

За многие годы моей исследовательской работы в области философии и психологии я пришел к выводу, что только подлинно добрые люди могут быть счастливыми при любых обстоятельствах. А изучая основные черты характера человека (в частности, уверенность в себе), я заметил, что только мужчины и женщины с чистыми, позитивными ценностями способны развить в себе такую непоколебимую веру в свои силы, которая дает им возможность эффективно справляться со всеми невзгодами, какие с ними случаются.

Самый быстрый способ выработать или развить уверенность в себе – это составить абсолютно четкое представление о своих глубинных ценностях, и убеждениях, а затем принять решение жить в соответствии с ними. Человек может решить почти все проблемы, если будет ориентироваться на эти ценности. Во многих случаях ваши несчастья и стрессы бывают вызваны тем, что вы отказываетесь от выполнения и обсуждения того, что, как вы знаете, является правильным.

### ***Цельность – необходимое качество***

Самое важное качество для достижения успеха человека – его *цельность*. Аристотель подчеркивал, что только жизнь, основанная на таких ценностях, как цельность характера, честность, мужество, великодушие, упорство и искренность, приводит к счастью и личной реализации человека.

Я привык считать цельность одним из ключевых качеств, таким же важным, как другие. Но однажды один мудрый и богатый человек сказал мне, что *цельность – это поистине то достоинство, которое является гарантией для всех остальных. Это тот фундамент, на котором стоят все другие ценности. Быть подлинно цельным человеком – значит всегда жить и поступать в соответствии со своими ценностями. Если у вас не хватает цельности, то вы при малейшем искушении будете подвергать опасности все остальные ваши достоинства.*

### ***Четко определите свои ценности***

На наших занятиях по стратегическому планированию – как для корпораций, так и для частных лиц – мы начинаем с того, что просим слушателей определить и четко обозначить свои ценности. И вы должны сделать то же самое, составляя свой собственный план стратегических действий. Каковы *ваши ценности*? Во что вы верите? Что вы отстаиваете? А чего *не* будете отстаивать?

Ваша способность четко определить собственные ценности – отправная точка в развитии такого характера, который вызовет у других людей желание поддерживать с вами отношения и неизбежно приведет к благополучной и счастливой жизни. Если вы выработаете достойный уважения характер, корни которого глубоко уходят в жизнеутверждающие ценности, вы станете подлинно совершенным человеком. В результате у вас всегда будет внутреннее чувство счастья, независимо от того, что происходит вокруг вас.

### ***Расставьте свои ценности по порядку***

Как только вы определили свои ценности, вам следует расположить их в порядке приоритетности. Для начала вам достаточно всего 3–5 ключевых ценностей, чтобы заложить фундамент своего характера. Это те ценности, которые вы сами считаете более важными, чем все остальные. Порядок, в котором вы их располагаете, также

чрезвычайно важен. Эта расстановка ценностей в значительной степени определяет, каким человеком вы являетесь и какой образ жизни ведете.

Все, что вы делаете, результат того или иного выбора. А вам постоянно приходится выбирать: взяться за одно дело или за другое и т. д. Эта способность делать выбор и отличает нас от всех других живых существ. Каждый ваш выбор базируется на ваших основных ценностях на данный момент времени. Каждое ваше действие основано на том, что вы считаете самым важным в момент выбора.

### ***Действуйте в соответствии с вашими ценностями***

Когда вы делаете выбор, ваши ценности более высокого порядка всегда доминируют над менее значимыми. Каждое ваше действие, каждое принимаемое решение основано на доминирующей на данный момент ценности. В любой конкретный отрезок времени вы можете делать только одно какое-то действие, и вам всегда приходится выбирать – какое именно. Вы неизменно отдаете предпочтение тому, что является наиболее важным для вас в этот конкретный момент.

Как же определить, какие у вас ценности? Очень просто. Ваши ценности всегда выражаются в ваших *действиях*. Именно то, что вы *делаете*, а не то, что *говорите*, позволяет вам и другим людям понять, что именно вы цените больше всего. Ваши ценности и убеждения относительно себя и окружающего мира в особенности четко проявляются в том, что вы делаете *под нажимом*, когда вынуждены выбирать.

### ***Определяющий фактор личности***

Оба фактора – выбор ценностей и порядок их приоритетности – имеют решающее значение при определении вашего характера и того, чем вы живете. Рассмотрим пример. Представьте, что двое людей, каждый по отдельности, прошли тест на определение внутренних ценностей, и оказалось, что у них три одинаковых ценности; разным был лишь порядок их расположения.

Человек А определил, что тремя его высшими ценностями в порядке приоритетности являются: 1 – семья; 2 – здоровье; 3 – успешная карьера. То есть этот человек поставил семью впереди здоровья и карьеры, а здоровье – впереди карьеры. Это значит, что,

если бы ему пришлось выбирать между семьей и карьерой, он предпочел бы семью. А выбирая между здоровьем и карьерой, он поставил бы на первое место здоровье.

Человек Б определил те же три ценности, только расположил их в другом порядке. Его первой ценностью является успешная карьера; второй – семья; третьей – здоровье.

Это значит, что Б, если бы ему пришлось выбирать, поставил бы карьеру впереди семьи. А карьеру и семью – впереди здоровья.

### ***Большой вопрос***

Теперь я предлагаю вам несколько вопросов. Есть ли какая-нибудь разница между человеком А и человеком Б? Является ли эта разница *незначительной* или *огромной*? С кем вы предпочли бы дружить – с А или с Б? Смогли бы вы отличить А от Б, если бы встретились с ними где-нибудь в общественном месте или столкнувшись по работе?

Ответ таков: человек Б, который считает своей основной ценностью успешную карьеру, будет полностью отличаться как личность от человека А, принявшего решение, что самое важное для него – семья. Порядок приоритетов: семья, здоровье и карьера – это то сочетание ценностей, которое обогащает жизнь.

Человек, живущий в соответствии с этими ценностями, будет намного счастливее того, который ставит карьеру впереди семьи, а особенно впереди здоровья. Вот почему вы должны очень внимательно и обдуманно выбирать ценности и расставлять их по степени значимости. Ведь это определяет всю вашу жизнь.

### ***Цельность – это образ жизни***

Как только вы определили свои ценности, можно измерить уровень вашей цельности – по тому, насколько твердо вы их придерживаетесь. Ценность – это не то, чем можно поступиться в любой удобный момент. Вы либо имеете ее, либо нет. Выбор ценностей и решение жить в соответствии с ними формируют ваш характер и вашу индивидуальность.

На протяжении всей истории человечества все великие люди (как мужчины, так и женщины) отличались твердым характером. В основе их жизни лежали высокие и благородные цели. Их почитали и уважали

за те ценности, которые они отстаивали и которых придерживались во всем.

Одной из огромных проблем в нашем современном обществе является феномен «ситуационных ценностей», или «ситуационной этики». Это результат того, что люди меняют свои представления о правильном и допустимом в зависимости от ситуации и часто под воздействием сиюминутного искушения. Но, что еще хуже, они дурачат сами себя, считая, что они люди с характером, в то время как на самом деле они лишь безвольно следуют минутным интересам.

### ***Что вы делаете, находясь под давлением***

Ситуационные ценности проявляются, когда люди утверждают, что верят в одно, и в то же время делают другое. Они заявляют, что считают необходимым говорить правду, но лгут, когда им это удобно, или извиняют ложь других. Человека характеризует то, что он *делает*, а не то, что он *говорит*.

Некоторых людей сбивают с толку их эмоции. Они считают, что если их *намерения* искренни, то их *действия* не имеют значения. Они думают, что если им чего-то хочется или они на что-то надеются, то это фактически равносильно достигнутому. Но только то, как вы поступаете, когда вынуждены сделать выбор, особенно под давлением, говорит о том, кто вы есть в действительности.

Для вашего успеха и счастья чрезвычайно важно быть безупречно *честным* с каждым, кого вы знаете и с кем ведете дела, как в личной жизни, так и сфере своей деятельности. Ничто не обеспечит вам всеобщую поддержку быстрее, чем репутация человека твердого характера и цельной натуры. В то же время нет ничего, что быстрее уничтожило бы вас в глазах окружающих и разрушило вашу карьеру, чем репутация человека, которому нельзя доверять или на которого нельзя положиться.

### ***Будьте искренни с собой***

Честность означает, что вы всегда искренни с той лежащей глубоко в вас сущностью, которая составляет ваше «я». Как говорит Полоний в драме Шекспира *Гамлет*, «... верен будь себе. Тогда, как утро следует за ночью, не будешь вероломен ты ни с кем».

Быть верным себе – вот отправная точка в развитии великого характера. Он начинается с того, что вы принимаете решение всегда жить в ладу с самим собой; не обманывать себя и не играть в недостойные игры со своим разумом; не пытаться верить в то, что совершенно невозможно; не возлагать напрасных надежд на то, чтобы те или иные вещи стали не такими, как они есть. Вы должны воспринимать мир таким, каков он есть, а не таким, каким вам хотелось бы его видеть.

### ***Всегда делайте все от вас зависящее***

Каждая работа несет на себе печать личности того, кто ее сделал. Быть верным себе – значит всегда делать все от вас зависящее, какую бы работу вы ни выполняли или какую бы ответственность ни взяли на себя. Подлинная честность и цельность внешне проявляются в качестве вашей работы и выражаются в вашей компетентности. Всегда можно сказать, что у вас внутри, судя по объему времени и усилиям, которые вы вкладываете в работу, какова бы она ни была и кто бы вам ее ни поручил. Никогда не беритесь за работу, если не готовы сделать ее наилучшим образом.

Цельность означает, что вы всегда правдивы, искренни, честны с собой и с другими людьми в любой сфере вашей жизни. Вы *живете по совести* как дома, так и на работе.

Если вы спросите людей, честны ли они, почти все ответят «да». Большинство людей не лгут, не обманывают, не крадут, не вступают во всякого рода бесчестные сделки. Но стать по-настоящему честным человеком – значит быть искренним с каждым, кто встречается в вашей жизни. Это не значит никогда не лгать; это значит – никогда *не жить* во лжи. Никогда не примиряться с ситуацией, которая вам не подходит, или с условиями, подрывающими вашу цельность или делающими вас несчастным. Никогда не поступайте цельностью своей натуры, кусая губы и отказываясь говорить то, что вы действительно думаете и чувствуете.

### ***Ваша высокая цель***

Одним из отличительных признаков подлинно честного человека является то, что он считает своей высшей целью *умиротворенность разума*. Когда основной ценностью в вашей жизни становится

равновесие, все другие цели и действия вы выстраиваете вокруг этого. Быть подлинно честным – значит отказаться рисковать спокойствием своего разума ради чего и кого бы то ни было. Вы поступаете так и говорите только то, что, по вашему мнению, будет правильным в любой ситуации.

Честность и цельность означают, что вы прислушиваетесь к своему *внутреннему голосу* и доверяете ему; внимаете тому, что говорит ваша интуиция, и позволяете ей направлять вас в ваших поступках и словах, стараясь предпринимать нужные действия в нужное время. Если вы расстроены или несчастны, сядьте где–нибудь в тихом уголке и побудьте наедине с собой, в ожидании того озарения, которое всегда приходит. Если вам в голову придет какая-нибудь идея или вас осенит внезапное правильное решение, приведите его в действие. Доверьтесь своему высшему разуму. Это ключ к честной жизни как с самим собой, так и с другими.

### ***Цельность вашего разума***

Ралф Уалдо Эмерсон в эссе «Уверенность в своих силах» сказал: *«Оберегайте свою цельность как святыню».*

И далее: *«Нет большей святыни, чем цельность вашего разума».*

Цельность характера требует правдивости. Это обязательная составная процесса развития вашей личности, которая должна стать центральной целью всей вашей жизни. Аристотель говорил: *«Целью образования является развитие характера молодого человека».* Сегодня в Соединенных Штатах большинство молодых людей не имеет четкого представления о том, что хорошо, а что плохо. Многим людям говорили, что духовные ценности – понятие *относительное*. Например, если какому-то человеку нравится воровать в магазине, то эта его конкретная идея ничем не хуже ценностей того человека, который убежден, что быть мелким магазинным воришкой грешно. Но такое толкование ценностей ведет в тупик. Оно приводит к неудачам, разочарованию и опустошенности. Суть в том, что ценности – понятия отнюдь не относительные. Есть ценности *жизнеутверждающие*, а есть *разрушительные*. Если ценность позитивна, то, действуя в согласии с ней, вы повышаете качественный уровень своей жизни и взаимоотношений с другими людьми. Негативная ценность разрушает ваши взаимоотношения и обедняет жизнь. Вы легко почувствуете

разницу, потому что в первом случае ваши ценности делают вас счастливым, а во втором случае – несчастным.

### ***Станьте лицом к лицу с истиной***

Жить по совести – значит стать лицом к лицу с истиной о себе самом и окружающем вас мире: о вашей работе и взаимоотношениях с людьми. Вы смотрите правде в глаза и живете в соответствии со своими самыми глубокими убеждениями. Вы не играете с собой в недостойные игры, не ждете, чтобы все стало таким, каким вам хочется, и не рассчитываете на это.

Цельность натуры означает принятие того факта, что ваш мир может стать лучше только в том случае, если *вы* сами станете совершеннее. Никто не придет и не изменит мир для вас. Если вы хотите, чтобы что-то изменилось, вы должны сами сделать это.

Цельность натуры означает принятие того факта, что ваша семейная жизнь улучшится только в том случае, если вы сами станете лучше как супруг (супруга). Ваш бизнес пойдет успешнее только в том случае, если вы будете расти как менеджер или руководитель. Ваша торговля и круг ваших потребителей расширятся, если вы станете более квалифицированным и профессиональным коммивояжером. Ваша финансовая жизнь улучшится только в том случае, если вы станете рациональнее и практичнее распоряжаться деньгами.

### ***Принимайте людей такими, как они есть***

Цельность натуры выражается также в том, что вы принимаете людей такими, как они есть, не предъявляя к ним требований стать лучше и соответствовать вашим стандартам. Глупо всю жизнь ожидать и надеяться, что люди изменятся и станут такими, какими вы хотите их видеть. Один из основных законов человеческой жизни (за некоторыми исключениями) заключается в том, что *люди не изменяются*.

В действительности, находясь в постоянном напряжении, люди не только не меняются, но, наоборот, еще активнее выражают свою внутреннюю сущность. Если у человека скверный характер, то под давлением обстоятельств он станет еще тяжелее. Если человек упрям или негибок, то под натиском внешней среды он становится еще более косным и несговорчивым. Если человек способен на не совсем честные поступки, то при определенных обстоятельствах или под



давлением со стороны он становится законченным подлецом. Люди не меняются.

### ***Бизнес и конкуренция***

Цельный, или честный, человек в нашем быстро изменяющемся мире принимает законы бизнеса и конкуренцию такими, каковы они есть, а не какими он хотел бы их видеть, особенно в наше время информационного и технологического бума. Многие люди считают, что для того, чтобы удержаться на уровне постоянно растущих информации и технологий в своей области, им достаточно чисто символических усилий. Но тот, кто действительно честен с собой, конечно, понимает, что сегодня нужно *бежать без передышки*, чтобы хотя бы удержаться на том же месте. По-настоящему честный человек понимает, что знания в каждой области удваиваются каждые 2–3 года, а это значит, что и объем ваших знаний тоже должен за этот срок увеличиваться в два раза.

Джек Уэлч, покойный президент и руководитель компании «General Electric», как-то сказал: «Если скорость изменений за пределами вашей организации превышает скорость изменений внутри организации, то ее конец близок». Этот принцип применим также и к вам, и любому другому человеку. Если вы не учитесь постоянно и не совершенствуете свои навыки, то вам грозит опасность отстать от жизни.

### ***Чего вы стоите***

В настоящее время по всей стране каждый год сокращают или увольняют тысячи, сотни тысяч людей. Во многих случаях эти люди сами допустили ошибку: уровень их знаний и навыков снизился настолько, что их компании не могли уже позволить себе роскошь платить им жалованье.

Многие из этих людей не были достаточно честны с собой. Они не старались постоянно повышать уровень собственных знаний и навыков, чтобы увеличить ценность вклада в работу своей компании. Они надеялись, что огромные изменения, происходящие в масштабах национальной и международной экономики, никоим образом их не затронут. А в результате попали под сокращение, когда спрос на продукцию или услуги их компании пошел на спад.

Среднему служащему-профессионалу требуется от 2 до 7 месяцев, чтобы найти другую работу, и при этом он теряет в зарплате от 14 до 40 %. Некоторых увольняют с высокооплачиваемых должностей, и они уже никогда не получают таких денег в другом месте. А если они не займутся повышением своего профессионального уровня, то потеряют и это новое место работы.

### ***Сосредоточьтесь на увеличении ценности своего вклада***

Честность означает принятие того факта, что ваш доход полностью определяется вашей способностью внести ценный вклад в работу своей компании и таким образом принести больше пользы вашим потребителям. Каждый служащий должен заработать три доллара валовой прибыли на каждый доллар зарплаты или дохода, который данный человек получает от компании. Если вы не вырабатываете три доллара прибыли или накоплений для валового дохода вашей компании, то становитесь первым кандидатом на сокращение.

Честность означает, что вы принимаете это как факт, а затем делаете все возможное, чтобы поддержать и увеличить ценность вашего вклада в работу своей компании.

Подлинная честность означает, что вы не будете надеяться получить больше того, чем вкладываете сами; вы не должны ожидать чего-то в ответ на ничто. Не стоит играть в азартные игры или покупать лотерейные билеты, в каком-то смысле это бесчестно. Это попытка получить что-то, чего вы не заработали. Подлинно честный человек никогда не пытается получить вознаграждение, не заслужив его, или легко и без усилий разбогатеть.

Сегодня в Соединенных Штатах миллионы людей поддаются соблазну *быстро разбогатеть*. Будь то рядовые наемные служащие или ответственные руководители, они хотят получить другую или лучшую работу – и немедленно. Они вечно ищут легкий заработок, а в результате всегда остаются разочарованными и несчастными.

Они надеются, что проблемы, которые накапливались много месяцев и даже лет, могут быть решены с помощью *волшебной палочки*. Они проявляют нетерпение и хотят получить немедленные результаты. Но если вы цельный, честный человек, то понимаете, что для успеха требуется стойкость и умение оказать сопротивление искушению быстро получить «легкие деньги».

### ***Доверие – это связующая нить***

Взаимоотношения – это ядро счастливой, здоровой, приносящей удовлетворение жизни. Все контакты с людьми основаны на *доверии*. Доверие – это связующая нить, на которой держатся любые взаимоотношения. У вас могут быть всевозможные проблемы и разногласия с другим человеком, но пока есть доверие и уважение, ваши взаимоотношения будут сохраняться. А как только одна из сторон подрывает доверие, любые отношения быстро рушатся, подобно картонному домику.

Все отношения в бизнесе основаны на доверии. Все, что связано с деньгами, основано на честном слове должника или кредитора. Взаимоотношения с вашими банкирами, поставщиками, потребителями, служащими и другими людьми в вашем финансовом мире построены на этом решающем элементе – доверии.

Мужчины и женщины, отличающиеся цельностью характера, очень разборчивы в выборе тех, кому можно доверять и с кем следует выстраивать или поддерживать отношения. Они ответственно относятся к кредитам и взятым на себя финансовым обязательствам. Такие люди всегда держат свое слово. Они проявляют осторожность во всем, что касается займов, кредитных карточек, счетов и прочих денежных дел, которые они стараются всегда вести на должном уровне.

### ***История о двух банкротствах***

Несколько лет тому назад два хорошо известных мне человека, занимавшихся бизнесом, обанкротились по причине экономического кризиса. Но дальнейшие события сложились для каждого из них совершенно по-разному.

Первый из этих двух моих друзей на протяжении всей карьеры проявлял дотошную осторожность относительно своих счетов и финансов. Он всегда вносил хотя бы минимальную сумму на свои кредитные карточки. Если у него случалась проблема с финансами, он обращался к нужному человеку и пересматривал выплаты и проценты. Когда его постигло банкротство вследствие огромного и неожиданного финансового дефолта, над которым он был не властен, у него не было иного выбора, как пойти в суд, отказаться от всех своих активов и остаться без копейки денег.

Но через неделю после случившегося к нему стали подходить люди и предлагать деньги, займы, офисы, кредитные карточки, жилье и даже новый автомобиль. Один из его прежних коллег по бизнесу, довольно богатый человек, прислал ему по почте чистый бланк чека, уже подписанный, с пометкой «Просто впиши требуемую сумму и дай мне знать – для моих отчетов. Я полностью доверяю тебе». Если не считать, что этот попавший в беду человек брал на себя нелегкое бремя, связанное с возвратом долга, банкротство никак не отразилось на нем.

А вот второму бизнесмену суждено было пройти совершенно иное испытание. Когда у него начались финансовые проблемы, он продолжал вводить в заблуждение и обманывать своих кредиторов – людей, которые ему доверяли. Он не спешил выплачивать то, что обещал, и продолжал выписывать чеки, которые не мог покрыть. Он стал избегать разговоров с кредиторами – не отвечал на их звонки и в конце концов поменял телефонный номер. Затем переехал в другое место и никому не сообщил свой новый адрес. Он обращался с людьми, которые ему доверяли и ссужали его деньгами, как с простофилями. Когда же он обанкротился, никто не захотел ему помочь. И ему понадобятся годы, чтобы восстановить свое положение, если это вообще когда-нибудь произойдет. Он не может получить даже кредитную карточку; сейчас ему приходится за все платить наличными.

### ***Ключ к успеху в торговле***

В сфере торговли доверие также является основой всех взаимоотношений. Потребитель ничего у вас не купит, если не будет полностью вам доверять. Все коммивояжеры высокого класса посвящают немало времени созданию доверительных отношений со своими клиентами еще до того, как сделают первую попытку продать им свою продукцию или услуги.

Ассоциация, к которой я принадлежу, выплатила в прошлом году комиссионные в размере 50 000 долларов за обзор по опросу потребителей. Так как большинство наших организаций предлагает те или иные формы обучения и консультационные услуги, которые в каком-то смысле схожи, мы захотели выяснить, что заставляет потребителя покупать у одной компании, а не у другой.

Вот один из вопросов, которые были заданы потребителям: что их больше всего беспокоит, когда они принимают решение сделать покупку? Более 80 % опрошенных ответили, что честность и принципиальность коммивояжера для них важнее любого другого фактора.

А когда их спросили, что они подразумевают под честностью и принципиальностью, потребители ответили: это значит, что торговый агент в первую очередь соблюдает их интересы. И тогда они верят, что он сдержит свое слово, что может поручиться за свою продукцию, сделает то, что обещал, и что компания выполнит все обязательства, которые берет на себя коммивояжер. Потребители доверяют слову торгового агента и всему, что он или она говорит в процессе их общения.

Из этого обзора следовало одно интересное заключение: качество продукции или услуг почти не упоминалось. Когда потребителей спросили, интересуются ли они качеством товара, они ответили, что на определенном уровне большая часть продукции и услуг вполне соответствуют требованиям и в этом отношении мало отличаются от продукции или услуг любой другой компании. Ключевым моментом были их отношения с коммивояжером; по его поведению и характеру потребители составляли мнение о данной компании в целом.

### ***Правдивость – ядро характера***

Истинную сущность характера и наиболее очевидное проявление принципиальности и цельности составляет *правдивость*. Если вы абсолютно честны с собой и другими людьми, то на вас всегда будут смотреть как на человека с сильным характером.

Люди с сильным характером, кажется, буквально притягивают к себе благоприятные возможности. Куда бы они ни шли, перед ними открываются все двери. Их с радостью представляют тем людям, которые могут оказать им любое содействие. Деньги и прочие ресурсы как будто приготовлены специально для них. Вот почему самым важным качеством, которое вы можете привить своим детям, является понятие чести и привычка быть правдивым во всех поступках и словах.

### ***Родители и дети***

У меня четверо детей. С раннего детства все они усвоили, как важно быть правдивыми. Сегодня все четверо *непреклонные* поборники истины. Они абсолютно честны. Я могу задать им любой вопрос, и они всегда скажут мне правду.

Когда они подрастали, я дал каждому из них обещание. Я сказал: «У вас никогда не будет со мной проблем, если вы будете говорить правду». И я сдержал свое слово. Если они совершали какую-нибудь глупость – как и все дети, – я выслушивал их истории, не осуждая и не критикуя, а потом спрашивал: «Хорошо, чему это вас научило?» И скоро они поняли, что могут говорить правду, не опасаясь, критики или неодобрения. Им это нравилось. И сейчас иногда они совершают невероятные глупости, но все, что мне приходится сделать, это попросить их сказать правду, и они всегда говорят мне ее, какой бы она ни была. Я очень горжусь ими. Просто поразительно, насколько взаимоотношения между родителями и детьми улучшаются, когда они полностью доверяют друг другу.

### ***Мужья и жены***

То, что важно во взаимоотношениях между родителями и детьми, еще важнее для мужей и жен. Вот одно из лучших определений любви, которые я когда-либо слышал, – его дал Аэн Рэнд: «Любовь – это реакция на ценности».

Вы любите другого человека, потому что он или она исповедуют ценности, которые вызывают у вас уважение и желание разделить их. Тот, другой, человек воплощает в себе качества, которыми вы восхищаетесь. Иными словами, вы любите другого человека за его (или ее) характер. Все остальное с течением времени изменится или поблекнет, но характер останется.

Правдивость и честность между супругами требуют постоянного доверия и искренности. Если супруги идеально подходят друг другу, то они полны взаимного доверия и ведут себя как лучшие друзья. Нет никого, с кем они могли бы говорить или поступать более искренне и правдиво, чем друг с другом. Характер, цельность и честность являются основными качествами в любовных отношениях и более важны, чем что-либо другое.

### ***Универсальный афоризм***

Есть прекрасный тест, который вы регулярно можете проводить сами для проверки того или иного действия: хорошее оно или плохое, правильное или ошибочное. Тест простой, и его можно использовать на протяжении всей жизни. Он основан на универсальном афоризме немецкого философа Иммануила Канта, принятом без доказательств более 200 лет назад. Он сказал, что *вы должны проживать свою жизнь так, чтобы каждое ваше действие могло стать универсальным законом.*

Иными словами, прежде чем вы примете то или иное решение или совершите какое-либо действие, представьте, что каждый человек должен сделать в точности то же самое. Вообразите, что ваше решение должно стать законом для вас и для всех остальных. Это поможет определить, является ли ваше решение правильным. Это проверка ценности достоинства. Так что представляло бы собой наше общество, если бы каждый жил и поступал так, как вы?

В нашем обществе не существовало бы многих проблем, если бы этот тест регулярно применялся в дебатах об общественной и социальной политике. Правительства не спешили бы одобрять некоторые действия, связанные с преступностью, образованием, благосостоянием и бизнесом, если бы все знали, что в эти действия будет вовлечен каждый человек.

### ***Определяйте для себя высокие стандарты***

Вот несколько вопросов, которые вам следует постоянно себе задавать. Первый: *«Каким был бы мой мир, если бы каждый человек в нем был таким же, как я?»*

Вы только представьте! Если бы каждый человек в мире был как вы, стало ли бы в этом мире лучше жить? Если бы каждый в этом мире был подобен вам, был бы мир более счастливым, здоровым, процветающим и более гармоничным – или нет?

Затем спросите себя: *«Какой стала бы моя страна, если бы каждый человек в ней был таким же, как я?»* На что была бы похожа эта страна, если бы каждый человек в ней поступал в точности так же, как вы? Если бы каждый делал то же, что и вы, в своей повседневной жизни и работе, стала ли бы эта страна лучше? Или все-таки есть вещи, которые вы могли бы делать иначе?

Третий вопрос, который вы можете себе задать, звучит так: *«Какой была бы моя компания, если бы каждый ее служащий был таким, как я?»* Посмотрите вокруг себя, когда находитесь на рабочем месте, и задайте себе вопрос: стала ли бы ваша компания более процветающей и дружной, если бы каждый ее сотрудник в течение дня выполнял свою работу точно так же, как вы?

И наконец последний вопрос, который вы можете себе задать: *«Какой была бы моя семья, если бы каждый ее член был таким же, как я?»*

Если бы все члены вашей семьи были такими, как вы, то насколько хорошо было бы жить и расти в такой семье? Был ли бы каждый человек в вашей семье счастливым и способным добиться успеха? Восхищались ли бы этой семьей другие люди и хотели ли бы они быть такими же?

Суть в том, что ни один человек не ответил бы на все эти вопросы положительно. Каждый из нас представляет собой *результат процесса развития*. Каждый должен пройти свой долгий путь. И все мы еще далеко не совершенны.

### ***Смелость как черта характера***

В одном обзоре, составленном на основании 3300 исследований по теме лидерства, проводившихся на протяжении ряда лет, Джеймс Макферсон пишет, что обнаружил у всех лидеров одну общую черту характера – смелость. Уинстон Черчилль как-то сказал: *«Смелость по праву считается самым главным из достоинств, так как от него зависят все другие»*.

Вы, конечно, слышали, что дорога в ад вымощена благими намерениями. В мире полно людей, имеющих высокие и величественные цели и честолубивые стремления, но очень немного тех, у кого достаточно смелости, самодисциплины и силы воли, чтобы довести задуманное до конца.

Наилучший способ попрактиковаться для развития смелости таков: каждый раз, когда вы совершаете смелый поступок, ощутите прилив силы и удовольствие; вы почувствуете, как повышается ваше самоуважение и вы начинаете больше нравиться себе; становитесь более уверенным и компетентным. А внутри поднимается теплая волна радости.



И наоборот, всякий раз, когда вы идете на компромисс с собой там, где нужно проявить смелость, ваше самоуважение снижается. Вы чувствуете себя слабым и некомпетентным. И уже не можете относиться к себе с любовью и уважением.

### ***Делайте то, чего боитесь***

Как стать более смелым и решительным человеком? Для этого требуется, чтобы в каждой сфере своей жизни вы постоянно руководствовались самыми высокими ценностями. Эти достоинства и ценности являются не только самоукрепляющими, но и самовознаграждающими. Всякий раз, когда вы заставляете себя сделать то, что, по вашему убеждению, вы должны сделать – даже если вам это не очень нравится, – вы получаете немедленную отдачу в форме внутреннего удовлетворения.

Страх перед неудачей является величайшим препятствием на пути к успеху в жизни взрослого человека. Но от страха есть противоядие – смелость, побуждающая к действию. Смелость как черта характера настолько важна, что – как и при желании добиться физического совершенства – требует для своего развития и поддержания постоянной тренировки.

Наилучший способ выработать в себе смелость – стать лицом к лицу со своими страхами. Ралф Уалдо Эмерсон писал: *«Сделайте то, чего боитесь, и вашему страху придет конец»*.

Когда вы делаете то, чего боитесь, вы тем самым берете под контроль как свои эмоции, так и всю свою жизнь. Вы меняете нейтральную или негативную позицию на конструктивную и оптимистическую.

### ***Систематически практикуйтесь в снижении своей восприимчивости***

Многие люди боятся публичных выступлений. Но компания «Toastmaster International» разработала эффективный метод обучения даже для тех людей, которые приходят в ужас от одной только мысли, что нужно будет встать и заговорить перед публикой. Этот метод называется «систематическим снижением восприимчивости». Вы можете использовать его в каждой сфере своей жизни, чтобы уменьшить страх и выработать смелость.

Систематическое снижение уровня восприимчивости – психологический термин, определяющий действие, постоянно повторяемое до тех пор, пока человек не избавится от страха. В «Toastmaster International» каждый присутствующий должен встать и говорить хотя бы в течение нескольких секунд – и так на каждом собрании. По прошествии нескольких месяцев еженедельных собраний люди, которые испытывали сильнейший страх перед публичными выступлениями, становятся настолько уверенными в себе, что начинают отвоевывать право говорить дольше других.

### ***Говорите стоя***

Я работал с очень многими руководителями фирм, которые последовали моему совету и присоединились к «Toastmaster International» или прошли курс обучения в организации Дейла Карнеги. Потом они признавались мне, что за шесть месяцев стали совсем другими людьми. Если прежде они были застенчивыми и предпочитали на собраниях и презентациях держаться в тени, то теперь стали спокойными, уверенными в себе, смелыми и даже красноречивыми ораторами, способными выразить свою точку зрения, стоя перед любой аудиторией. Их карьера тоже быстро пошла в гору.

Когда вы научитесь говорить стоя, вы заметите, что производите впечатление более умного и компетентного человека, чем тот, кто робеет перед аудиторией. Многие руководители организаций – как мужчины, так и женщины – замечали, что их карьера начинала расти, доход увеличивался, а круг обязанностей расширялся, когда они становились лицом к лицу со своими страхами – снова и снова заставляя себя выступать перед людьми, до тех пор, пока это не становилось привычным делом.

### ***Повернитесь лицом к опасности***

В национальном парке Серенгети в Африке зоологи разработали простой способ определения вожака в стаде животных. Когда хищник – лев или гепард – приближается к стаду травоядных животных, они улавливают запах этого зверя, который доносит до них ветер, и бегут от опасности. И в этот самый момент обнаруживается вожак стада. Одно из животных становится между хищником и убегающим стадом. Вожак, рискуя собственной жизнью, преграждает путь льву или

гепарду, который приближается к стаду. Несмотря на смертельную опасность, вожак проявляет непоколебимую твердость, чтобы выиграть время и дать остальным спастись бегством.

Лидер всегда «поворачивается навстречу опасности». Этот принцип распространяется также и на людей. Вы становитесь лидером, если можете заставить себя повернуться навстречу опасности. Вы определяете те явления в своей жизни, которые вызывают у вас страх и стресс, и вместо того, чтобы их избегать и надеяться на то, что они вас минуют, вы бросаете им вызов.

### ***Постарайтесь сделать это***

Как-то актер Гленн Форд сказал: *«Если ты не сделаешь то, чего боишься, твоей жизнью будет управлять страх».*

Представьте, что страх – кукловод, а вы – марионетка. Если вы не справитесь со страхом и не обрежете веревочки, которые связывают вас с ним, то он заставит вас плясать под свою дудку – в эмоциональном и психическом смысле. А если вы позволите страху слишком долго управлять вами, он начнет разрастаться, становиться все больше и в конце концов полностью овладеет вашими мыслями.

Всякий раз, когда вы думаете о какой-нибудь ситуации или о человеке, вызывающих у вас страх, ваше сердце начинает бешено колотиться в груди, а желудок сжимают спазмы. Вы плохо спите ночью. Страх оказывает пагубное влияние на ваше здоровье, счастье и семейные отношения, на общение с клиентами и сотрудниками на работе. Постепенно вы настолько погружаетесь в ситуацию, несущую вам угрозу, что не сможете думать ни о чем другом. Так жить нельзя.

### ***Повернитесь к страху лицом***

Вы можете справиться со страхом, если окажете ему противодействие. Для этого нужно принять решение мужественно встретить его, преодолеть и положить ему конец.

Когда я был молодым человеком и мне пришлось оказаться в какой-то угрожающей ситуации, я прочел одно высказывание Марка Твена, которое навсегда изменило мою жизненную позицию. Вот оно: *«Смелость – это не отсутствие страха; это умение овладеть страхом, управлять им».*

Эти слова оказали на меня тогда огромное воздействие. Я понял, что все мы чего-то боимся. Бояться – это естественно и нормально. В сущности, чем вы умнее, тем больше вероятность, что вам знакомо чувство страха. Вы становитесь более ранимы и восприимчивы к окружающему вас миру и тем явлениям, бояться которых вполне логично.

### ***Идите навстречу страху***

Единственная разница между храбрым человеком и трусом в том, что храбрец встречает страх лицом к лицу и старается справиться с ним, в то время как трус отворачивается от страха и спасается бегством.

Открою вам великий секрет: когда вы поворачиваетесь лицом к страху и идете ему навстречу, он сжимается и усыхает – и теряет над вами власть. Но если вы поворачиваетесь к нему спиной, он разрастается, становится еще больше и вскоре овладевает вашими мыслями и чувствами.

Если вы выработаете привычку поворачиваться навстречу опасности, делать то, чего боитесь, бросать вызов страху и смело идти ему навстречу – он потеряет свою силу и не сможет оказать на вас никакого воздействия. И вскоре вы будете господствовать над ним, а не он над вами. Вы обретете огромную уверенность в себе. А качество, которое вам более всего необходимо, чтобы стать лицом к лицу со своими страхами, – это самодисциплина.

И что удивительно – когда вы берете себя в руки, чтобы стать лицом к лицу со своими страхами и действовать смело (даже если вы не чувствуете в себе нужных сил), ситуация, которая вас пугала, исчезает. И тогда вы испытываете необычайно приятное чувство. Вы осознаете свою силу и способность контролировать свою жизнь.

### ***Прыгайте – и вы попадете в сетку***

Первой предпосылкой смелости является решение начать двигаться к своей цели. Это способность и готовность поставить перед собой цель, а затем сделать первый шаг в направлении ее достижения.

В своем исследовании в Бэбсон колледже, которое инструктор по предпринимательству доктор Роберт Ронстад проводил в течение 12 лет, он исследовал причины успехов или неудач среди выпускников

школы бизнеса. Некоторые из них смогли создать успешный бизнес, но большинство не преуспели в этом. Ронстад обнаружил, что те из выпускников, которые добились прекрасных результатов, обладали особым качеством: смелостью приступить к делу без *гарантии* успеха. Они были готовы идти на риск – потерпеть неудачу, следуя своей мечте.

Профессор Ронстад назвал это «принципом коридора». Он объясняет, что, когда вы начинаете путь к своей цели, пусть отдаленной, вы двигаетесь по коридору времени. Когда вы идете по этому коридору, со всех сторон открываются двери благоприятных возможностей. Но вы не способны были бы увидеть эти двери, если бы психологически уже не находились на полпути к своей цели.

Большинство преуспевающих людей достигают успеха совсем не в той области, в которой они начали. Но так как они находились в движении, они видели благоприятные возможности и шансы, о которых не знали бы, если бы сидели и ждали, пока все устроится само собой.

### ***Железное качество успеха***

Если первой составной смелости является готовность *начать*, то второй будет способность *стойко переносить трудности*. Упорство требует смелости. Чтобы следовать взятому курсу, нужно мужество. Чтобы, несмотря на неудачи и трудности продолжать движение вперед, требуется смелость.

Самодисциплина – железное качество характера. Оно дает возможность выстоять в борьбе. Самодисциплина – это одно из тех качеств, которое наполняет вас силой, необходимой, чтобы идти на риск и двигаться вперед, навстречу опасности и неопределенности. Самодисциплина и вытекающая из нее смелость способствуют развитию личной внутренней силы, которая дает возможность преодолеть любое препятствие на вашем пути.

### ***Разные формы смелости***

Есть несколько форм смелости, которые вы сможете развить в себе посредством соответствующей практики.

### **Мечтайте о великом**

Первая форма смелости – это мечты о чем-то большом и постановка перед собой великих целей. Это как раз тот камень преткновения, который многих останавливает. Сама мысль о волнующих, важных, больших целях, требующих принятия серьезных решений, кажется такой неопределенной, что люди часто отказываются даже попробовать. Но это не про вас. Сядьте к столу, запишите свои цели, причем с таким настроением, как будто вам все по плечу, и не бойтесь мечтать о чем-то еще большем.

### **Возьмите на себя обязательство**

Второй формой смелости является твердое обязательство со всей душой взяться за то дело, на которое вы решились. Все преуспевающие люди – насколько я знаю по собственному опыту – живут, всецело погрузившись в работу. Они заняты построением своей жизни и достижением целей. Они ничего не делают наполовину. У них может не быть гарантий успешного исхода, но они не боятся полностью отдаваться своему делу. Если этих людей постигает неудача, то ее скрашивает упорный труд, и они держатся с достоинством, потому что знают, что их попытка была игрой в стремлении обеспечить себе безопасность. Эти люди не станут тайне желать и надеяться, что все уладится само собой.

### **Будьте готовы выйти из своей комфортной зоны**

Третья необходимая вам форма смелости – это готовность выйти из своей комфортной зоны. Это смелое решение перейти в зону *дискомфорта*, где вы чувствуете себя неуклюжим, неповоротливым и одиноким. Комфортная зона – это один из величайших врагов потенциальных возможностей человека. Когда люди попадают в эту зону, им ужасно хочется остаться в ней навсегда. Часто вся их жизнь проходит мимо, пока они обустроиваются и укрепляют свою узенькую объезженную колею средних способностей.

Вам нужна смелость, чтобы постоянно двигаться в направлении своих самых больших целей и честолюбивых планов. Вам необходимо перестать бояться дискомфорта, чтобы продолжать расти.

### **Отстаивайте свою точку зрения**

Четвертой формой смелости, которую вам необходимо в себе развить, является решимость отстаивать свою точку зрения, защищать ваши ценности, представления и убеждения. Вам необходимо отстаивать то, что, по вашему мнению, является истиной. Вы должны также поддерживать тех людей, которые исповедуют такие же принципы. Вам нужна смелость, чтобы упорно отстаивать самые высокие из известных вам ценностей и отказываться идти на компромисс с собой или своим характером, лишь потому что другие люди могут этого не одобрить.

### **Делайте каждый шаг с верой**

Вам нужна смелость, чтобы начать дело без гарантий успеха, но с верой. Однажды кто-то написал: *«Если сначала нужно преодолеть каждое препятствие, то никогда ничего не будет сделано».*

Смелые люди – это те, у кого есть мечта и кто ставит перед собой цель, кто разрабатывает план и делает первый шаг без всякой уверенности в его правильности и без гарантий, что его усилия приведут в конечном счете к успеху. Однако, если вы будете смотреть на каждый шаг вперед как на познавательный опыт, а на каждую неудачу – как на ценный урок, который предоставляется вам, чтобы сделать вас сильнее и лучше, то вы не будете бояться ступить в неизвестное с верой в душе.

### **Рискните, не боясь неудачи**

Вам нужна смелость, чтобы рискнуть, и, возможно, потерпеть неудачу. Вам нужно мужество, чтобы стойко переносить постоянные промахи, разочарования и временные поражения. Вам необходимо научиться справляться с неудачами, осознавая, что это обязательная предпосылка успеха. Вам нужна смелость, чтобы отнестись к провалу как к благоприятной возможности начать все сначала с большим умом. Вам нужно преодолеть страх перед неудачей, снова и снова браться за то, чего вы боитесь, а затем принять решение сделать рывок вместо того, чтобы расстраиваться и отступать, когда дела складываются не так, как нужно.

Чем более масштабные и волнующие цели вы ставите перед собой, тем чаще будете спотыкаться и падать. Но пока у вас будут четкие

планы, вы всегда будете падать вперед и таким образом всякий раз будете оказываться еще чуть-чуть ближе к цели.

### **Станьте лицом к лицу со своими страхами**

Вам нужна смелость, чтобы постоянно встречать опасность лицом к лицу. Определите все ситуации в своей жизни, которых вы боитесь и которые вызывают у вас сегодня стресс или тревогу. Подумайте, каким мог бы быть наихудший исход в каждой из этих ситуаций. Примите решение, что мужественно встретите неудачу, если она случится. А затем предпримите то или иное действие для возможного решения каждой из этих ситуаций. Не оставляйте без внимания ни одной ситуации, несущей в себе страх, занимающей все ваши мысли, вызывающей негативные эмоции и тормозящей ваше развитие.

### **Используйте метод мышления «начать все с нуля»**

Вам потребуется смелость, чтобы постоянно практиковать мышление «с нуля». Спросите себя: «Есть ли что-нибудь такое в моей жизни, чего заранее, зная исход событий, я не стал бы делать сегодня, если бы мне пришлось начать все сначала?»

В жизни каждого человека есть ситуации, в которые, зная все наперед, он не попал бы опять, если бы ему пришлось проделать все сначала. Если вы придете к выводу, что есть ситуации, в которых вы не хотели бы оказаться снова, тогда вашим следующим вопросом должен быть такой: *как поскорее выпутаться из этой истории?*

Вы не сможете построить достойную жизнь, если будете снова и снова попадать в одни и те же неприятные ситуации. А благодаря мышлению «с нуля» вы научитесь их избегать. Это перестанет вызывать у вас сильный стресс, постоянно занимать ваш разум, заставлять просыпаться по ночам. Вы перестанете постоянно об этом говорить. И всегда будете знать, что вам делать.

### **Допускайте возможность ошибки**

Вам нужна смелость, чтобы, получив новую информацию относительно той или иной ситуации, признать, что вы были неправы или совершили ошибку. Просто поразительно, сколько людей не могут повысить свой низкий жизненный уровень, только потому что не допускают даже мысли о том, что они *несовершенны*. Они



отказываются признать, что с течением времени идея, которая раньше представлялась хорошей, может оказаться результатом неправильного выбора или ошибочного решения.

Не бойтесь расписаться в своем несовершенстве. Если надо, признайте свою ошибку – и смело идите вперед. Не бойтесь отложить в сторону прежнюю работу и взяться за что-нибудь совершенно новое. Все это показатели смелости, личной силы и продуктивного мышления.

### **Будьте готовы делать ошибки**

Вам нужна смелость совершать ошибки и учиться на них. Все профессионалы высокого класса постоянно принимают решения, допускают ошибки, учатся на них, исправляют и продолжают делать свое дело дальше.

Преуспевающие люди – это не обязательно те, кто всегда принимает только правильные решения. Совершив ошибку, они анализируют ее, стараются благодаря ей как можно большему научиться, а затем продолжают заниматься своим делом. Запомните: вы можете научиться добиваться успеха, только если будете падать и совершать ошибки. Чем больше вы допускаете промахов, тем умнее становитесь и тем выше вероятность, что в конце концов вы достигнете своих целей.

### **Берите на себя всю ответственность**

Вам нужна смелость, чтобы взять на себя всю ответственность за свою жизнь, а это значит – принять обязательство отвечать за результаты. Вам необходимо мужество, чтобы отказаться от оправданий или самозащиты. Вам нужна смелость, чтобы снова и снова повторять: *«Я отвечаю за это!»*

Когда что-нибудь идет не так, вы должны сосредоточиться на решении, а не на проблеме. Спросите себя: *«Что нам делать теперь? Каков следующий шаг? Каким будет решение?»*

А затем собирайтесь с силами и продолжайте свою работу, извлекая из каждой ситуации ценное зерно и отбрасывая прочь шелуху.

### **Будьте терпеливы**

Вам нужно то, что называется «мужественным терпением». Это особого рода смелость, которая требуется когда вы начали двигаться в направлении своей цели, но пока еще не добились результатов. Поразительно, как много людей разочаровываются и останавливаются на середине пути, не дождавшись отдачи. Их переполняют сомнения и страхи.

Но это не для вас. Раз уж вы начали двигаться в направлении своей цели, примите твердое решение сохранять спокойствие и уверенность в себе до тех пор, пока не добьетесь результатов. Будьте терпеливы и настойчивы, что бы ни произошло в ближайшее время.

### **Упорствуйте как можно дольше**

И последняя форма смелости, которую вам нужно в себе развить, это способность проявлять длительное упорство. Целеустремленность – это та черта характера, которая в конечном счете гарантирует вам успех. Готовность упорствовать перед лицом любого несчастья может оказаться вашим величайшим достоинством. Иногда это единственный фактор, обеспечивающий достижение желаемого.

Если вы приняли решение не сдаваться, то в конце концов преуспеете. Как и бейсболе, последний удар может оказаться решающим. За 30 лет изучения преуспевающих людей я постоянно отмечал один любопытный факт. Никто из этих людей не терпел неудач, пока принимал их как факт. Никто не может нанести вам поражение, кроме вас самих.

Если вы будете упорно делать то, что должны – независимо от того, нравится вам это или нет, – и использовать эту внутреннюю силу для развития смелости и упорства, то станете невероятно сильным человеком. И скоро у вас появится чувство, что на свете нет ничего, чего вы не могли бы добиться. В конечном счете вы достигнете в своем развитии такой точки, когда будете чувствовать себя совершенно *непобедимым*.

### ***В конечном счете вы создаете себя сами***

Однажды кто-то сказал: «Я создал себя сам, но если бы мне пришлось делать это снова, я позволил бы кому-нибудь мне немного помочь». Мы с вами тоже сами себя создаем. Но есть множество областей, в которых мы могли бы стать еще лучше. Всем нам нужно

определять более высокие стандарты собственной личности. Всем нам необходимо постоянно работать над развитием своего характера. Мы не можем позволить себе самодовольства, каков бы ни был уровень наших достижений. Мы должны все время поднимать планку самосовершенствования.

Одним из отличительных признаков преуспевающих людей является то, что они умеют управлять собой. Если они работают на ту или иную компанию, они представляют, что их босс сидит рядом, наблюдает за их трудом и каждую минуту или каждый день заполняет ведомость, где ставит оценку за выполненную работу. Или же представляют себя образом для подражания – и тогда устанавливают для себя гораздо более высокие стандарты, чем мог бы потребовать от них кто-нибудь другой.

Только 2 % лучших людей в нашем обществе умеют контролировать себя и управлять своими поступками. В течение всего дня они ведут себя так, как будто все на них смотрят (хотя на самом деле никто не обращает на них внимания).

### ***Реальная компенсация***

Когда вы устанавливаете для себя высокие стандарты, ваше чувство самоуважения и собственного достоинства повышается. Если вы примете решение постоянно жить в соответствии с вашими высшими целями и убеждениями, то будете себя прекрасно чувствовать. Если вы станете абсолютно честным, то не допустите никаких компромиссов с самим собой и в отношениях с другими людьми. Вы будете искренни в общении с каждым, с кем живете или работаете, правдивым с собой и с другими.

Если вы будете честны с собой, то станете смелее и увереннее в себе. Вы будете более позитивным человеком, полным энтузиазма. Вы разовьете в себе огромное чувство внутренней силы и личного упорства. Чем настойчивее вы будете стремиться соответствовать самым высоким стандартам, тем совершеннее будет становиться ваш характер. В конце концов вы достигнете в своем развитии такой точки, в которой будете абсолютно *непобедимым*.

### ***Практические задания***

1. Определите три самых важных ценности для себя лично и в вашей семейной жизни. Во что вы верите и чем больше всего дорожите?

2. Примите решение жить по совести с самим собой и с другими людьми, не допуская компромиссов. В какой области своей жизни вы не проявляете абсолютной честности в отношениях с другим человеком?

3. «Верен будь себе». Проанализируйте те области вашей жизни, в которых вы испытываете стресс, неудовлетворенность или разочарование. Подумайте, не является ли причиной этого компромисс с самим собой, на который вы пошли, поступившись одной из ваших ценностей.

4. Что представляла бы собой ваша компания, если бы каждый ее сотрудник был таким же как вы? Что немедленно вы бы изменили, чтобы улучшить работу вашей компании?

5. Что бы вы сделали и как потратили бы свое время, если бы сегодня узнали, что вам осталось жить всего полгода? Ваши ответы на этот вопрос раскроют ваши подлинные ценности.

6. «Люди не меняются». Поскольку это один из непреложных законов человеческого существования, то какие изменения вы произвели бы в своей жизни и взаимоотношениях, дома и на работе, чтобы примириться с этим фактом?

7. Соблюдайте честность во всем. В каких областях вы должны принять мир таким, каков он есть, а не тешить себя иллюзиями? Будьте честны с собой.

## Резюме и заключение

*Мир подобен огромному зеркалу. Он отражает вас таким, каков вы есть. Если вы любящий, благожелательный, сострадательный человек, всегда готовый помочь, мир тоже будет любящим, дружественным и сострадательным по отношению к вам. Мир таков, каковы вы.*

*Томас Драйер*

Самый важный принцип человеческой жизни заключается в том, что *вы становитесь тем, о чем большую часть времени думаете*. Эта идея лежит в основе религии, философии, метафизики, психологии, а также любого успеха. Ваш внешний мир является, по большей части, отражением внутреннего. Если вы измените свое мышление, то преобразите и свою жизнь.

Вашим главным долгом и величайшей ответственностью является создание внутри себя *ментального эквивалента* того, что вы хотите испытывать в реальной действительности. Делая это, вы активизируете свои внутренние резервы и заставляете силы Вселенной работать вам во благо. Вы берете свою жизнь под полный контроль.

У многих тысяч людей спрашивали, о чем они думают большую часть времени. Самые преуспевающие люди неизменно отвечают: большую часть своего времени они думают о том, *чего они хотят и как это получить*. Неудачники и несчастные люди, наоборот, думают о том, *чего они не хотят*. Они размышляют и говорят о своих проблемах и тревогах и о тех людях в их жизни, которые им не нравятся. Но это не для вас.

Когда вы постоянно думаете и говорите о том, чего хотите и как это получить, такой образ мышления становится привычным. Когда вы рассуждаете и рассказываете о своих желаниях, вы становитесь более позитивным, целеустремленным и созидательным. Если вы постоянно

сосредоточены на том, к чему стремитесь, вы будете более продуктивным и энергичным человеком.

### ***Приобретенный оптимизм***

Пожалуй, самым важным качеством, которое вы можете в себе развить, чтобы добиться большего успеха и счастья, является *оптимизм*. Вы можете выработать привычку поддерживать в себе жизнелюбие, если будете думать так же, как обычно мыслят оптимисты. Согласно проведенным опросам тысяч самых счастливых и преуспевающих в разных областях людей, оптимисты, похоже, имеют два особых подхода к жизненным трудностям. Это рациональные установки, которые вы тоже можете, попрактиковавшись, развить в себе.

Во-первых, оптимисты в каждой ситуации, особенно когда сталкиваются с трудностями и неудачами, *ищут хорошее*. Они сохраняют позитивный взгляд на вещи, отыскивая в каждой проблеме светлую сторону, «серебряную подкладку». И всегда что-нибудь находят.

Во-вторых, оптимисты в каждой проблеме или трудной ситуации *ищут ценный урок*. Они считают, что любая временная неудача или препятствие посланы им для того, чтобы чему-то научить. Они постоянно спрашивают: «Чему я могу научиться в этой ситуации?» И всегда находят ответ.

Ваш разум устроен таким образом, что вы не можете найти в неудаче хорошие стороны и получить ценный урок, не взяв под полный контроль свое сознание. Но, сделав это, вы начнете воспринимать любую ситуацию более позитивно и оптимистически. В этом случае вы полностью контролируете свою жизнь и делаете все, что в ваших силах.

### ***Семь шагов к счастливой жизни***

Помимо умения отыскать в любой ситуации что-нибудь хорошее и воспринимать это как ценный урок, оптимисты имеют семь принципов, или обобщенных представлений о себе и своей жизни. Это семь важных моментов, о которых они думают большую часть своего времени.

### **Мысли о будущем**

Во-первых, позитивные, счастливые люди *ориентированы на будущее*. Они чаще всего думают и говорят о предстоящем. Они рассуждают и говорят о том, к чему стремятся, а не о том, что случилось в прошлом. Они создают четкую, вдохновляющую картину возможного будущего. Согласно закону притяжения, предаваясь надеждам и мечтам о будущем, они притягивают их к себе.

### **Мысли о своих целях**

Во-вторых, оптимисты *ориентированы на цели*. Большую часть времени они думают и говорят о своих целях. Как только у них появилась мечта и они мысленно нарисовали картину своего идеального будущего, они переводят ее в четкие, записанные на бумаге цели и планы, над которыми работают каждый день. Они сосредотачивают на этом внимание и концентрируют свою энергию. Четкие цели позволяют им взять под контроль свое будущее.

### **Мысли о самом лучшем**

В-третьих, позитивные люди *ориентированы на самое лучшее*. Они берут на себя обязательство стать первыми в любом деле, присоединиться к 10 % самых компетентных людей в своей области, какова бы она ни была. Они определяют свои ключевые результативные области и устанавливают для себя стандарты превосходного качества. Они ежедневно работают над собой и никогда не прекращают совершенствоваться.

### **Мысли о решении**

В-четвертых, они *ориентированы на решение*. Они думают не о проблеме, а о выходе из нее. Они размышляют о том, что нужно сделать, а не о том, кого винить. Они используют методы творческого мышления, чтобы дать свободу самовыражению и позволить окружающим людям также проявить свои способности. Они смотрят на свои цели как на проблемы, которые нужно решить, и верят, что из каждой затруднительной ситуации есть логический выход, который только того и ждет, чтобы его нашли.

### **Мысли о результатах**

В-пятых, преуспевающие, счастливые люди прежде всего *ориентированы на результаты*. Они заранее тщательно планируют каждый день. Они распределяют свои дела по степени их важности. Потом работают над теми задачами, которые представляют собой наибольшую ценность использования времени. Они проворачивают огромные массивы работы и приобретают известность как высокопродуктивные специалисты. Так как они работают чрезвычайно эффективно и плодотворно, им удастся больше сделать, быстрее продвинуться вперед и внести ценный вклад в общее дело и в свой собственный мир.

### **Мысли о росте**

В-шестых, профессионалы высокого класса *ориентированы на рост*. Они постоянно читают, слушают аудиопрограммы и посещают дополнительные курсы и семинары. Они уверенно держатся на передовой линии в своей отрасли. Они понимают, что будущее принадлежит компетентным людям, тем немногим, кто *знает больше*, чем их конкуренты. Они знают, что принимают участие во всеобщей гонке. Но они полны решимости победить.

### **Мысли о действии**

В-седьмых – и это, пожалуй, самое важное – преуспевающие люди *ориентированы на действие*. Они думают о том, что можно немедленно сделать, чтобы быстрее двигаться вперед, к цели. Эти люди находятся в постоянном движении. Они работают в реальном времени. Они привыкли действовать максимально быстро. Они способны сделать гораздо больше, чем средний человек. Чем больше они делают, тем лучшие получают результаты, тем выше их ценят как работников и тем больше они зарабатывают.

### ***Ваши возможности безграничны***

Мы живем в золотой век человечества. Никогда еще не было столько благоприятных возможностей и шансов, чтобы полностью самореализоваться и осуществить огромное количество целей. Вы можете пользоваться этой книгой как руководством к достижению большого успеха и счастья в течение всей жизни. В этом вам помогут 12 главных принципов:



1. ***Измените свое мышление.*** То, как вы думаете о себе, о своих способностях и потенциальных возможностях – то есть, ваше *самовосприятие*, – определяет все, чем вы являетесь сегодня, и все, чем вы когда-либо станете. К счастью, изменению самовосприятия можно обучиться. Тщательно контролируя свои слова, фантазии и идеи и разборчиво впуская их в свой разум, вы становитесь хозяином своего будущего.

2. ***Измените свою жизнь.*** Вы приходите в этот мир с неограниченными потенциальными способностями в разных областях. В результате разрушительной критики, которой вы подвергались в детстве, у вас постепенно может развиваться страх перед неудачей, потерей, неприятием и осуждением. У вас могут сформироваться самоограничивающие убеждения, которые будут тормозить ваш рост. Избавившись от этих негативных эмоций, вы высвободите свой потенциал и измените свою жизнь.

3. ***Мечтайте о большом.*** Подлинной отправной точкой по пути реализации вашей мечты является создание вдохновляющего образа той жизни, которую вы хотели бы прожить – в каждой ее области, – если бы у вас не было никаких ограничений. Представьте, кем вы могли бы быть, что могли бы иметь или делать – в семье, финансах и личной жизни, – а затем поставьте перед собой четкие цели, запишите их, подкрепите детальными планами, чтобы способствовать осуществлению своей мечты.

4. ***Примите решение стать богатым.*** Сегодня же примите решение взять под полный контроль свое финансовое будущее. Исходя из своего нынешнего положения, начинайте делать то, что делали другие люди, чтобы стать финансово независимыми. Точно определите, сколько хотите заработать, накопить и приобрести, включите эти суммы в свои цели, а затем все время думайте о них. То, что удалось сделать другим, сможете и вы.

5. ***Управляйте своей жизнью.*** В своей жизни вы – основная созидательная сила. Все, чем вы являетесь или когда-нибудь будете, – результат того, что вы делаете или чего вам не удастся достичь. Сегодня же примите решение взять на себя 100 % ответственности за

все, что происходит, никого ни в чем не обвиняя и не выискивая себе оправданий. Мобилизуйте свою внутреннюю силу и возьмите под контроль свои мысли, слова и действия. Станьте хозяином своей судьбы.

**6. Возьмите на себя обязательство делать все превосходно.** Величайшие награды и огромное удовлетворение приходят к тем, кто *превосходно* делает свое дело. Примите решение присоединиться к 10 % лучших специалистов в своей области. Определите ключевые навыки, которыми вам нужно овладеть, а затем использовать в своей деятельности; поставьте перед собой цель выполнять свою работу наилучшим образом; составьте план, как вам следует трудиться, чтобы каждый день повышать свой профессиональный уровень.

**7. Прежде всего – люди.** Качественный и количественный уровень ваших взаимоотношений оказывает на ваш успех и счастье гораздо большее влияние, чем любые другие факторы. Организуйте свою жизнь так, чтобы вы могли постоянно создавать и поддерживать стабильные отношения на основе высокого доверия с самыми важными людьми в вашей сфере деятельности. Регулярно расширяйте диапазон своих контактов. Общайтесь с другими позитивно настроенными, ориентированными на успех людьми.

**8. Мыслите как гений.** В действительности вы – разум, управляющий телом, в котором он заключен. Вы не то, чем, по вашему мнению, вы являетесь; но вы – то, о чем вы *думаете*. Вы способны мыслить плодотворнее и эффективнее, чем мыслили до сих пор. Если вы начнете мыслить так же, как самые умные и преуспевающие люди, то скоро будете получать такие же результаты, как и они.

**9. Высвободите свои ментальные силы.** Идеи – основной источник богатств в сегодняшнем мире. Чем больше идей вы порождаете, чтобы помочь себе достичь целей, тем больше шансов, что по закону вероятности вам придет в голову самая нужная мысль и в самое нужное время. Ваша способность генерировать новые идеи не имеет границ. Следовательно, ваше будущее также ничем не ограничено.

10. ***Зарядите как следует свое мышление.*** Есть несколько ключевых стратегий и методов мышления, которые постоянно практикуют профессионалы самого высокого класса. Любой из этих методов анализа и оценки вашей ситуации может дать вам чрезвычайно важные озарения и идеи, способные изменить ваше будущее и даже перевернуть всю жизнь. Чем больше методов мышления у вас на вооружении, тем более достойную жизнь вы можете для себя построить.

11. ***Создайте собственное будущее.*** Способность заглянуть в будущее, а затем предпринять действия, которые его приблизят, – вот оптимальный образ мышления, свойственный большинству преуспевающих людей на протяжении всей истории человечества. Самые разумные люди заранее тщательно планируют свою жизнь и прилагают усилия к тому, чтобы предусмотреть все возможные осложнения. В результате они мыслят более плодотворно и принимают лучшие решения, чем окружающие их люди.

12. ***Живите наполненной жизнью.*** Мир вокруг вас в значительной степени определяется вашим внутренним состоянием. Самые счастливые, обеспеченные и уважаемые люди в каждой области – это те, кто славится силой своего характера. Когда вы организуете свою жизнь вокруг таких качеств, как *цельность* и *смелость*, перед вами откроются все двери и вы станете подлинно счастливым человеком. Вы измените свое мышление – и жизнь.

### ***Просто сделайте это!***

Внутреннее самосовершенствование похоже на физическую тренировку. Чтобы приобрести и поддерживать ментальный тонус, требуется много времени и упорного труда. Но каждое потраченное усилие стоит того. Отдача может быть просто невероятной!

Когда вы начинаете работать над собой, создавая четкий *внутренний* образ того, чем вы хотите наслаждаться во *внешнем мире*, прогресс сначала может быть незначительным. Но если вы будете упорствовать и продолжать говорить и поступать правильно, вы начнете получать результаты пропорционально вложенным усилиям.

Нет реальных пределов тому, кем вы способны быть, что можете делать и иметь, и только вы сами определяете для себя границы. Вы очень достойный, талантливый человек и, в сущности, можете добиться почти всего, если у вас есть достаточно сильное желание и вы способны долго и упорно трудиться. Секрет успеха в том, чтобы начать сегодня и *никогда не отступать!*

# Усовершенствованная программа обучения

Брайан Трейси предлагает программу персонального и группового обучения в Сан-Диего, штат Калифорния, для преуспевающих предпринимателей и профессионалов в среде торговли.

Если вы соответствуете требованиям этой программы (вы должны иметь доход по меньшей мере 100 000 долларов в год), то научитесь ставить и достигать любые цели в каждой сфере своей жизни, разрабатывать полный персональный стратегический план и совершенствовать каждый аспект своей деятельности.

Вы освоите поэтапный процесс анализа вашей личности и бизнеса, который изменит ваше мышление и жизнь.

Это интенсивная годовичная программа, в процессе прохождения которой вы будете регулярно встречаться с Брайаном Трейси – по одному полному дню каждые три месяца. На этих занятиях вы научитесь тому, как удвоить свой доход и при этом иметь вдвое больше свободного времени.

Вы определите, что вам больше всего нравится делать, и научитесь тому, как еще лучше выполнять свою работу.

Вы научитесь передавать свои обязанности другим людям, а также сокращать и устранять те дела, которые не доставляют вам удовольствия и не приносят пользы.

Вы научитесь определять, какие у вас есть особые таланты и как благодаря мотивации и концентрации идти вперед, к высшим достижениям в своей области.

Для получения дополнительной информации посетите наш сайт [www.briantracy.com](http://www.briantracy.com) или позвоните по телефону 858-481-2977 и мы вышлем вам полный пакет информации. Пишите Брайану Трейси по адресу: Brian Tracy International, 462 Stevens Avenue, Suite 202, Solana Beach, CA 92075.

# Об авторе

***Брайан Трейси – известный оратор, консультант, преподаватель***

Брайан Трейси – преуспевающий бизнесмен и один из лучших профессиональных ораторов в мире. Он основал и возглавил 22 компании. Он ежегодно переписывается с более чем 250 000 людей в Соединенных Штатах, Канаде, Европе, Австралии и Азии.

Выступления, лекции и семинары Брайана предназначены для самой широкой аудитории. Они вдохновляющи, интересны, информативны и создают стимул к достижениям. Он консультировал более 500 корпораций, произнес более 2000 речей и вел переписку с более чем 2 000 000 людей.

Вот темы некоторых из его наиболее примечательных речей и семинаров:

***Лидерство в новом тысячелетии*** – как стать более эффективным лидером в любой области бизнеса. Изучите наиболее сильные, практически применимые стратегии лидерства, чтобы успешно руководить, создавать у людей стимулы и получать лучшие результаты, чем когда-либо прежде.

***Мышление XXI столетия*** – как раскрыть ваши способности к масштабному мышлению, планированию и действию, необходимые в мире конкуренции. Научитесь получать высокие результаты в быстро меняющемся и подвижном мире бизнеса.

***Психология достижения вершины своих возможностей*** – как мыслить и действовать в любой области личной и деловой жизни. Предлагается ряд практических, проверенных жизнью методов и стратегий для достижения огромного успеха.

***Стратегия суперпродаж*** – как больше и быстрее продавать и успешнее приспосабливаться к требованиям клиентов на рынке, где царит сильнейшая конкуренция. Научитесь продавать свою продукцию и услуги как товар самого высокого качества, намного превосходящий тот, что предлагают ваши конкуренты.

По вашему заказу Брайан тщательно подготовит выступления для вас и вашей аудитории. Звоните немедленно, чтобы получить более полную информацию. Заказывайте по телефону билеты на выступления Брайана на следующей встрече или конференции. Посетите сайт [www.briantracy.com](http://www.briantracy.com), звоните по телефону 858-481-2977 или пишите по адресу Brian Tracy International 462 Stevens Avenue, Suite 202, Solana Beach, CA 92075.

# Примечания

## 1

Rolodex – электронная записная книжка. – Прим. перев.