

Джон Кеко

ДЕНЬГИ
и
УСПЕХ
и
ВЫ



ВСЁ НАЧИНАЕТСЯ С ВАС

Эта книга — о деньгах и успехе, но самое важное — она о вас.

На этих страницах вы увидите, в какой мере финансовые достижения и саморазвитие могут и должны идти в паре, буквально взявшись за руки. И действительно, если подвергнуть данный вопрос тщательному и всестороннему рассмотрению, становится очевидным, что навыки и умения, необходимые, дабы стать богатым и преуспевающим, — это те же самые навыки и умения, которые применяются для развития характера, способностей и готовности действовать. Таким образом, если всё организовано и «оркестровано» должным образом, то наш экономический успех становится средством, с помощью которого мы становимся более состоявшейся и полноценной личностью.

Метод, который дает нам возможность добиться всего этого в себе, — это искусство самовоспитания и владения собой.

Самовоспитание не представляет собой чего-либо таинственного или загадочного. Оно означает — увидеть, в чем могут состоять собственные способности, и затем¹ тщательно организовывать, «оркестровать» и развивать эти способности. Самовоспитание — это, кроме того, знание и понимание себя на глубочайшем уровне, а также желание изменить себя — как внутренне, так и внешне, — которые необходимы для роста и успеха. Самовоспитание опирается на предпосылку, что по мере обучения и тренинга мы в состоянии расти, причем часто — расти резко и наглядно. Поймите: разные варианты и решения, которые мы выбираем и принимаем сегодня, в конечном счете определяют то, что случится с нами в будущем. И если мы решаем всегда стремиться к совершенству и делаем всё необходимое для выявления лучшего из того, что в нас заложено, то непременно произойдут замечательные перемены.

Такого рода участие в собственной эволюции становится как полезным в смысле вознаграждения и отдачи, так и одновременно чем-то бодрящим и опьяняющим. Дело в том, что в ходе развития своих талантов мы в то же самое время раскрываем себя на самом интимном и глубоком уровне. Мы можем пробудить в себе то, что великий немецкий поэт и мыслитель Гёте назвал «гением, мощью и волшебством». Ведь это настолько вдохновляет, — тот факт, что мы способны делать всё перечисленное выше, а направление нашего движения определяется нашим и только нашим выбором.

В данной книге содержится всё, что вы должны знать, дабы проследовать по указанному пути. Каждая глава содержит принципы, которыми надо овладеть. Некоторые будут казаться вам странными и незнакомыми, другие — потрясающе простыми. Овладейте каждым из них и стремитесь идеально воплотить их в своей жизни. А потом благодаря ежедневному применению данных принципов произойдет превращение, граничащее с чудом. По этой книге надо жить, а не просто читать ее.

Добро пожаловать в страну приключений!

Часть 1 РАЗУМ

ЧТО ВЫ ВИДИТЕ, ТО И ПОЛУЧАЕТЕ

Забавно б жизни бот что: если бы отказываетесь принимать любые вещи, кроме самых лучших, то очень часто именно их и получаете.

Сомерсет Моэм

Как вы воспринимаете окружающий вас мир? Дружелюбен ли он?

Враждебен? Ожидает ли вас в нем множество приятных переживаний или же ваш мир в основном тягостен и полон горьких разочарований? В нём масса возможностей продвинуться вперед в финансовом плане, или большинство хороших идей давно пришли и ушли? Какова вообще жизнь —

радостна, приятна, скучна, увлекательна, сурова? Каким вам видится мир, где вы живете?

Каждый из нас ответит на эти вопросы по-разному. Мы будем отвечать в соответствии с нашим уникальным личным опытом. Иногда мы будем противоречить друг другу, но, тем не менее, как это ни удивительно, каждый из нас будет по-своему прав. Во что бы вы ни верили, это правильно. Два полностью противоречащих друг Другу убеждения оба могут быть истинными. Но как же такое может быть? Разве не должно одно из них быть истинным, а другое ложным, или, по крайней мере, одно более истинным, нежели другое? Так вот, отнюдь не обязательно. И для понимания этого парадокса требуется, чтобы мы посмотрели на природу реальности совершенно по-другому, чтобы за кажущимся и видимым нам открылась подлинная истина.

Вы являетесь для самого себя творческим законом, и то, в чём вы внутренне убеждены, будет одновременно и линзой, через которую вы рассматриваете мир, и влекущей силой, с помощью которой к вам будут притягиваться бесчисленные жизненные события и испытания. Жизнь намного более таинственна, чем мы когда-либо подозревали. Она текуча и динамична, причем в таких проявлениях, которых мы никогда не могли даже вообразить. Она в самом буквальном смысле столь же разнообразна и переменчива, как люди, которые ее проживают, и вы обнаружите, что коренная причина всего испытываемого нами лежит именно в нас.

КАКИМ МЫ ВИДИМ МИР

Мы, естественно, предполагаем, что видим свою жизнь такой, какова она фактически, иначе говоря, что мы объективны. Но дело обстоит вовсе не так. Мы видим мир не таким, каков он, а таким, каковы мы. Мы видим его через линзу своего персонального опыта, ожиданий и убеждений. Обнаружить, что

же в действительности происходит в нашей жизни, гораздо сложнее, чем вы могли бы предположить. Фактически это почти невозможно, поскольку нам не удастся смотреть на мир без какой-то линзы (наш взгляд окрашен убеждениями, ожиданиями и прошлым опытом). Самое лучшее, что мы можем сделать, — это быть открытыми и готовыми опробовать разные линзы (точки зрения, убеждения), а после этого принимать решение, какая из них более точна или более выгодна для нас. Во многом данный процесс напоминает проверку зрения у окулиста с целью подобрать ту линзу, которая нейтрализует дефект зрения, — скажем, близорукость или дальнозоркость. Если, например, вы обнаруживаете, что ваше восприятие искажено объектами и людьми, которые кажутся находящимися не в фокусе, то вы ведь не говорите, что это жизнь находится не в фокусе, и не вините в наблюдаемом окружающий мир. Вы пытаетесь подкорректировать свое зрение. И для этого пробуете различные линзы — некоторые сделают ваше зрение вроде бы лучше, другие — хуже, а, в конечном итоге, вы остановитесь на той, которая покажется самой подходящей.

То же самое происходит и с нашей жизнью. Проблемы и препятствия, с которыми мы сталкиваемся в процессе своего существования, вызваны не тем, что находится вне нас, а тем, что лежит внутри. Это ваша линза создает вашу действительность. Когда вы меняете линзу, то изменяется и ваша действительность.

ВОТ ЧТО ПРОИСХОДИТ

Вся физическая реальность состоит из колебаний энергии. Стул, на котором вы сидите, стены, которые вас окружают, ваше физическое тело, организм — всё образуется колебаниями энергии. Наши мысли также представляют собой вибрации энергии. Мысли, которые повторяются с большим чувством и эмоциональной вовлеченностью, постепенно запечатлеваются в

подсознании. Как только это случается, наши мысли кристаллизуются в убеждения и начинают колебаться, вибрировать внутри нас, притягивая из внешнего мира таких людей, обстоятельства и события, которые соответствуют тому, что имеется у нас внутри. Более подробно я объясняю это в своей первой книге «Мощь разума в XXI веке». Предлагаю вам прочитать обе книги — ту и эту, — чтобы полностью усвоить, каким образом ваш разум создает вашу действительность. Пока, однако, достаточно понимать, что наши мысли — это вполне реальные силы.

Вы располагаете гораздо более мощными возможностями творить свою жизнь и влиять на нее, чем сами можете осознавать. Фактически вы в каждый данный момент создаете свою жизнь мыслями, которые выбрали для себя. Ваши мысли и убеждения — это не просто внутренние восприятия и установки, а физические колебания энергии, столь же реальные, как пол у вас под ногами. Они и есть главные житнетворящие силы, которые формируют ваше бытие и определяют, что случится в вашем будущем.

Будучи всего только декларированными, ваши мысли представляют собой самый важный фактор в вашей жизни, причем единственный, над которым вы имеете полный и всесторонний контроль. И тем не менее большинство из нас уделяет мыслям минимальное внимание — если вообще уделяет.

НОВЫЙ УРОВЕНЬ МЫШЛЕНИЯ

Глядя на жизнь с этой новой точки зрения, мы начнем постепенно понимать, каким образом и проблемы, и возможности, с которыми мы встречаемся в своем бытии, напрямую соотносятся с нашим мышлением. Мы увидим, что попытки изменить внешний мир — трудиться упорнее и интенсивнее, поменять место работы, перебраться в другой город, обвинять в своих проблемах других людей, выдвигать новые идеи — бесплодны, или, по

крайней мере, носят временный характер, пока мы не изменим свое собственное нутро.

Если ваши глубинные убеждения сводятся к тому, что жизнь трудна, что вам никогда не удастся продвинуться вперед, что возможностей очень немного либо их вообще нет, то неужто вы действительно думаете, будто более упорный труд, перемена места жительства или места работы принесут вам новый уровень удовлетворенности? Как они могут это сделать?

Чтобы далее проиллюстрировать мощь убеждений, давайте проанализируем возможности двух индивидов, которые придерживаются полностью противоположных взглядов. Один человек видит мир заполненным возможностями, которые только ожидают, чтобы кто-то их обнаружил. Он воображает себя ловящим и использующим указанные возможности. Он верит, что его действия, его творческий дух и изобретательность будут с избытком вознаграждены и что любое дело, за которое он возьмется, непременно увенчается грандиозным успехом. Мысли, решения и действия такого человека отражают эту убежденность.

Указанные убеждения становятся линзой, через которую он видит мир. Все события его жизни независимо от того, какими они являются, будут им интерпретироваться именно таким образом. Все доступные данные, которые поступают к нему с разных сторон, будут просеиваться, взвешиваться и трактоваться через посредство данной линзы. Вышеупомянутые убеждения станут не только воздействовать на его восприятие, но и превратятся во внутренние колебания, которые будут, подобно невидимому магниту, притягивать к нему людей, обстоятельства и события. Эти убеждения оказывают мощное воздействие на предопределение того, какое будущее его ожидает и что с ним случится.

Второй индивид убежден в том, что всё против него. Он полагает, что любые сколько-нибудь хорошие возможности сделать деньги уже миновали, а те,

которые остались, слишком трудно найти. Он убежден, что жизнь трудна и полна разочарований, и независимо от своих действий этот пессимист почти наверняка обречен на неудачу.

И в этом случае убеждения становятся линзой, через которую человек видит мир, и все происходящие события будут им интерпретироваться именно таким образом. Он тоже станет взвешивать и просеивать данные своей жизни, используя свои убеждения в качестве своеобразной линзы.

Информация или события, вступающие в противоречие с его предвзятыми мнениями, будут в значительной степени игнорироваться или искажаться таким образом, дабы после данной операции отвечать тому, что его разум считает действительностью. Его убеждения тоже становятся внутренними вибрациями, которые притягивают или отталкивают людей, обстоятельства и события.

Нетрудно вообразить, какое будущее более вероятно у каждого из этих индивидуумов. Я говорю «вероятно», поскольку, вообще говоря, может случиться что угодно. Но кто из них, по вашему мнению, имеет лучшие шансы стать преуспевающим и благополучным?

Как это ни парадоксально, но оба эти человека правы в тех убеждениях, которых придерживаются. Ни одна из двух описанных выше истин не является более соответствующей действительности, нежели вторая. Вы могли бы ожидать от меня утверждений, что более позитивное из двух этих мировоззрений окажется ближе к реальности. Ни в коем случае. Обе точки зрения обоснованы и реальны. И прежде, чем продолжить рассмотрение, мы должны признать здесь одну важную истину. Существуют многочисленные различающиеся реальности, доступные каждому из нас. Всякий из нас будет притягивать людей и обстоятельства согласно своим убеждениям. Каждый будет пожинать то, что посеет.

Как только мы начинаем осознавать, насколько наш ежедневный опыт находится под влиянием этих внутренних программ, становится действительно необходимым подробный анализ наших убеждений и подготовка к тому, чтобы изменить те из них, которые нас ограничивают. Чтобы сделать это, мы должны получше изучить и понять ту «линзу», через которую смотрим на мир. Причем изучить ее без критического подхода или предвзятого суждения, и тем самым познать себя на глубинном уровне. Такой самоанализ означает необходимость проявить мужество, но, если мы сможем сделать это, то появится возможность обнаружить внутри себя те лимитирующие и пагубные для нас убеждения, которые тянут нас назад и не позволяют достигнуть того, чего мы хотим и к чему стремимся. Необходимо подвергнуть тщательному исследованию каждое свое убеждение. И вовсе не в том плане, является ли оно истинным или нет, поскольку наша «правда» всегда будет соответствовать линзе, которую мы носим, и тем самым всякий раз подтверждать ее мнимую пригодность. Анализировать надо только применительно к тому воздействию, которое может оказать данное убеждение на нашу жизнь. Многие из тех лимитирующих убеждений, которых мы придерживаемся, вероятно, пустили корни в подсознание и теперь возвращаются к нам в виде переживаемого на практике опыта.

Помните: все убеждения будут казаться реальными, поскольку ваш опыт во внешнем мире — это проявление, или, как говорят, манифестирование, имеющихся у вас убеждений. Посему ваш подход к изменению убеждений должен состоять не в том, чтобы задаваться вопросом, являются ли они «реальными» или нет; скорее, вам надлежит спрашивать себя, насколько хорошо служат вам данные убеждения. Они помогают вам в достижении ваших целей или же препятствуют этому?

Я хотел бы, чтобы вы прямо сейчас, не откладывая, составили список из десяти убеждений по поводу денег, которых вы придерживаетесь. Не заботьтесь о том, являются ли данные убеждения позитивными или негативными, а также верят ли в них другие люди в такой же мере, как это свойственна вам. Мы просто выясняем ваши убеждения. Никто другой не должен видеть указанный список или даже знать о его существовании. Но если вы хотите получить от него эффект, он должен быть составлен с полной честностью, исходя из вашей внутренней правды и прошлого опыта. Когда вы подготовитесь и внутренне настроитесь, то, прежде чем продолжить чтение, заполните приведенный ниже список и внесите туда ваши убеждения.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Теперь, внимательно перечитайте указанный перечень. Воображайте раз за разом, как то или иное убеждение резонирует внутри вас, притягивая или отталкивая разные обстоятельства в зависимости от колебаний, которые при этом порождаются. По мере того как вы станете продвигаться по данному списку, вам станет ясно, что некоторые убеждения работают на вас, а другие — против вас. Теперь около тех, которые работают против вас и препятствуют вам, поставьте значок «X».

Далее проведите отдельное независимое исследование каждого убеждения, помеченного таким крестиком.

Поймите, что факт наличия у вас данного убеждения, а также его подтверждение опытом вовсе не означает, будто оно реально в каком-то абсолютном смысле. Оно может быть реальным для вас в вашей конкретной жизни и применительно к вашему опыту, но что это доказывает? Только то, что вы на самом деле испытываете, проживаете данную реальность. Но действительно ли данное убеждение и данная правда реальны для любого другого человека? Теперь можно прямо на месте всесторонне протестировать каждое убеждение. Задайте себе следующие вопросы:

- Каждый ли человек придерживается этого убеждения?
- Соответствует ли оно любой линзе?
- Существуют ли люди, которые не придерживаются данного убеждения, и если да, то каков их жизненный опыт?

Анализируя свои убеждения таким образом, вы обнаружите, что никакое убеждение, никакая истина не является абсолютной. В этой связи можете принять решение избавиться от любого нежелательного убеждения, которое вам не по вкусу, и, напротив, взять себе любое новое по своему усмотрению. Можете в самом буквальном смысле подбирать себе подходящие убеждения.

Смену убеждений можно осуществить, если вы готовы и в состоянии держать свой разум открытым. Для этого потребуются дисциплина, и поначалу то, что вы будете делать, бросит вызов вашей логике и чувствам, но это всего лишь малая цена, которую предстоит уплатить за возможность использовать мощь своего разума и взять на себя заботу о своей судьбе.

Прежде чем расстаться с данной главой, позвольте мне заявить, что никто не может изменить ваши убеждения за вас или ради вас, равно как никто извне не может принудительно навязать их вам. Вы и только вы вправе и в

состоянии решить, что именно выберете в качестве своих убеждений, которых и будете в дальнейшем придерживаться.

Позвольте мне также сказать, что система, которую я вам предлагаю, не может изучаться нехотя, равнодушно и без энтузиазма — она требует подлинной приверженности и обязательства реализовать ее. Я предлагаю не философию, но практическую систему, и эта практика потребует усилий.

Каждый день необходимо выделять примерно от пяти до двадцати минут.

Готовы ли вы принять вызов?

Надеюсь, что да, поскольку имеет место следующий поразительный факт: работая со своими мыслями и убеждениями, вы сможете создать любую действительность, которую сами же и выберете. Как только вы начнете применять рекомендуемые здесь методы, указанный факт станет самоочевидным и будет подтверждаться новыми реальностями, которые вы будете манифестировать. Вас ждет блистательная жизнь, полная изобилия, здоровья, благосостояния и процветания. Это всё заложено внутри вас.

ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ

Одно из самых великих открытий, которые делает человек, один из самых больших сюрпризов для него — обнаружить, что он в состоянии совершить то, о чём со страхом думал как о превосходящем его сипы.

Генри Форд

Убеждения столь же необходимы нам, как физические органы. Без них мы не можем существовать. Мы нуждаемся в них как в параметрах, служащих для интерпретации того, что случается в нашей жизни. Никто не смог бы жить без убеждений, да и не захотел бы этого. Однако вам требуется сознательно решить, какие убеждения вы хотите иметь, — так, чтобы они работали на вас. Выбрать линзу, через которую станете рассматривать мир. Причем выбор у вас в этом плане — неограниченный .

Вы не властны над своим прошлым опытом, пока сами не поверите, что располагаете такой властью. С помощью предлагаемой вам новой системы вы вольны порвать с любыми прошлыми обусловленностями или лимитирующими вас обстоятельствами, просто поменяв свои мысли и убеждения. Когда вы измените их, то одновременно измените всё. Будущее, с которым вам предстоит столкнуться в своей жизни, вовсе не предопределено, и ничто в нем не наступит произвольно, по воле случая. Как вы увидели в предыдущей главе, ваша реальность всегда формируется и творится, исходя из ваших мыслей и убеждений. Ваше возможное будущее — а существуют буквально тысячи возможных вариантов будущего — формируется тем, что вы думаете и во что верите сегодня. Настоящее — вот та утроба, где родится будущее. Ваше будущее прямо сейчас существует и живет внутри вас. Вы носите в себе собственную судьбу. Измените свои мысли и убеждения — и вы измените свое будущее.

Как только вы полностью признаете ту мощь и влияние, которые оказывают на вашу жизнь собственные убеждения, следующий шаг становится просто очевидным. Измените те убеждения, что ограничивают вас и тянут назад, и создайте себе новые мощные убеждения, которые станут служить вам и вздымать вас выше, — убеждения, которые позволят вам попасть туда, куда вы только пожелаете направиться.

Существуют три основных метода реализации этого, и вы должны применять все три. Можете начать, используя их поодиночке или в каком-то сочетании друг с другом. Но, как бы то ни было, в конечном счете вы будете работать со всеми тремя сразу.

Пересмотрите свое прошлое

Не тратьте время и энергию, оглядываясь назад на свою жизнь с целью выяснить, почему в вас заложены некоторые лимитирующие вас убеждения.

Зачем беспокоиться? Если вы будете всё время оглядываться, то лишь породите у себя привычку искать негативные примеры, которые подтверждают питаемое вами старое убеждение. Ваше прошлое искажено линзой, которую вы в свое время выбрали для его рассмотрения и анализа. Чего можно добиться, снова ведя в своем прошлом поиски с помощью той же самой старой линзы, кроме как еще более укрепить то ограничивающее и мешающее убеждение, которое и без того уже засело внутри вас? Именно в этом и состоит причина, по которой значительная часть психотерапии оказывается неэффективной, а пациент в результате просто еще глубже вязнет и марается в грязи.

Очень многие из неудовлетворительных обусловленностей нашей жизни являются результатом страха или смущения, возникшего благодаря либо в течение какого-то неприятного опыта, который нам довелось пережить. В итоге мы стали сомневаться в себе и концентрироваться на негативных аспектах своей жизни, тем самым создавая то, что в конечном итоге и запечатлелось внутри нас.

Например, кто-то из-за неприятного прошлого опыта начинает сомневаться в своей способности договариваться с другими и вообще сосуществовать с ними. Таким образом, он рассматривает свое прошлое через линзу «я не умею поддерживать хорошие отношения с людьми» и, к своему вящему ужасу, находит в минувшем много случаев, которые вроде бы подтверждают указанное представление. Его разум начинает питаться этими воспоминаниями. Его припоминание становится весьма выборочным, селективным. Даже сам того не понимая, он наново изобретает собственную историю и еще более убеждает себя, будто эта история представляет собой точную картину того, кто он такой на самом деле. Однако если бы тот же самый человек путешествовал по своим воспоминаниям с линзой «я отлично лажу с людьми», пытаясь найти в былом совсем другие виды доказательств,

то, несомненно, обнаружил бы массу случаев, когда он преуспевал в своих отношениях с окружающими. Какой бы вариант рассмотрения своей жизни вы ни выбрали, какую линзу ни сконструировали для этого, она будет структурировать и фильтровать ваши воспоминания, и вы всегда сумеете обосновать свое нынешнее убеждение неким «доказательством».

Таким образом, для изменения убеждений вы должны практиковаться в смене используемой вами линзы. Просмотрите на свое прошлое по-новому, отыскивая в нем позабытые или проигнорированные когда-то истины. Если вы, например, испытываете недостаток уверенности в себе, то ищите в своем прошлом ситуации, когда действовали уверенно. Если в этом поиске вы проявите настойчивость и честность, то найдете большое количество примеров, когда выполняли стоящие перед вами задачи с полной уверенностью и без всяких колебаний. Но вы должны вести розыск с линзой «я уверен в себе», а не «я испытываю недостаток уверенности». Каждая линза породит разный набор примеров. На самом деле имеются многочисленные примеры обоих типов. Всё зависит от того, на какие из них вы хотите обратить особое внимание.

Почти во всех случаях анализ существующего в вас сейчас ограничения покажет: вы запрограммировали себя на то, чтобы подчеркивать негативные аспекты, касающиеся данной стороны вашей жизни. Все мы так поступаем. Чтобы избавиться от указанных ограничений, вы должны пересмотреть и перекомпоновать свое прошлое, действуя и воздействуя из настоящего. Безотносительно к своим конкретным обстоятельствам используйте прошедшие времена как богатый источник мощного опыта, просматривая их в поисках давно случившихся, но игнорируемых успехов.

Переструктурируйте свое прошлое.

Изобретите его заново. Откройте его еще раз. Всё это напоминает обнаружение банковского счета с деньгами, о существовании которого вы не знали либо напрочь позабыли. Независимо от того, кем вы хотите стать или что создать в вашей нынешней жизни, можно найти в минувшем вполне достаточные свидетельства того, что нечто подобное с вами уже случилось, если только сменить свою линзу.

ВАШ МОЩНЫЙ ОПОРНЫЙ ПУНКТ—ЭТО НАСТОЯЩЕЕ

Остановитесь на мгновение и поймите, что ваш мощный опорный пункт — это настоящее. Когда вы думаете о своем прошлом или воображаете будущее, то оба эти действия происходят в настоящем. Когда вы воздействуете на свою жизнь, это имеет место в настоящем. Фактически никакая из тех акций, которые вы предпринимаете, никогда не случается вне рамок настоящего. Поэтому делать в настоящем такой выбор, который позволит пересоздать и перестроить свое прошлое и будущее, — это невероятно мощное и весомое действие.

Пример:

выберите в самом себе такое позитивное качество, которым вы гордитесь и в обладании которым абсолютно уверены. Возможно, оно состоит в том, что вы проявляете заботу, любовь и сострадание к окружающим. Теперь используйте память для поиска в своем прошлом таких моментов, когда вы недостаточно позаботились о ком-то, проявили себя эгоистичным, скупым, недобрым или когда причиняли другим людям вред. Найдите целый ряд таких примеров. Теперь вообразите, что вы каждый день подолгу фиксируетесь на этих случаях. День за днем вы преднамеренно вспоминаете подобные эпизоды и испытываете в этой связи мучительные чувства. Скоро вы начнете говорить себе, что в действительности являетесь человеком подлым и эгоистичным.

Если бы вы продолжили эту практику, то буквально загипнотизировали бы себя и убедили, что тот эгоистичный и подлый тип как раз и есть вы сами, а затем и начали бы постепенно становиться именно таким человеком. Данное убеждение стало бы самодостаточным и самосбывающимся.

Аналогично обстоит дело и с нашими реально имеющимися негативными качествами. Мы запрограммировали себя, даже не понимая, как и когда осуществили это. С помощью многократных повторений и селективной памяти мы загипнотизировали себя и обрели убеждение, будто та заниженная и приуменьшенная версия человека, которую мы себе внушили, и есть на самом деле мы. Но вы можете изменить всё это. Можете заглянуть внутрь себя в поисках свидетельств любых позитивных качеств, которыми желаете обладать. Исследуйте свое прошлое, имея в виду именно такую цель. Не позволяйте былому подкреплять засевшие в вас ограничения; используйте его для укрепления того, чем и кем вы желаете стать. Будьте усердны в этом занятии. Используйте присущую вашему разуму селективность в своих интересах и себе во благо.

Запечатление

Сколько будет 6×6 ? 7×5 ? 9×9 ? Как получается, что вы знаете ответы немедленно, — куда быстрее, чем смогли бы ввести эти числа в калькулятор? Это потому, что таблица умножения запечатлена в вашем сознании. Вернитесь мыслями назад и припомните то время, когда учились в школе. Подумайте, сколько раз эта таблица повторялась, сколько раз вы ее переписывали, сколько упражнялись, пока она, в конечном счете, не запечатлелась в вашем сознании. Зато теперь она «впечатана» туда прочно. Вам больше не нужно упражняться или освежать память: таблица умножения будет находиться там пожизненно.

То, что вы когда-то проделали с таблицей умножения, может быть также осуществлено и с новыми убеждениями, которые вы желаете навсегда

запечатлеть в своем сознании. Процесс оказывается точно таким же, и повторение играет столь же важную роль.

В течение пяти или десяти минут в день концентрируйте свое внимание на одном простом утверждении, причем настолько ярко, насколько это возможно. Например, если вы хотите запечатлеть убеждение о том, что подсознание поможет вам в достижении успеха, то могли бы использовать следующую формулировку: «Мое подсознание — это мой партнер в достижении успеха». Выбрав утверждение, которое вы решили использовать, начинайте концентрироваться на нем. Попробуйте прочувствовать это утверждение любым возможным способом. Не позволяйте своему разуму переключаться на другие темы. Если это все-таки произошло, вновь возвратите свое внимание на выбранное утверждение и заново сфокусируйтесь. Почувствуйте мощь и значимые последствия того, что вы сейчас проговариваете. Позвольте этой мысли стать внутри вас живой и постоянно действующей. Повторяйте ее много-много раз, давая своему разуму возможность усвоить тот главный посыл, который она с собой несет. Если ваш разум настойчиво требует зрительных образов, подключите и их к своему утверждению. Оградите себя от всех других истин или фактов, сосредоточившись исключительно на том, чтобы прочувствовать мощь данного утверждения.

Многократное повторение, будь оно словесным или мысленным, играет важную роль, потому что активизирует наши нейронные структуры. Не напрягайтесь. Не задавайтесь вопросами и не подвергайте формулировку сомнению. Наслаждайтесь данным процессом. Посвятите всего себя, без остатка декларированию указанного утверждения. Погрузитесь в него так полно, как вы только можете, — потеряйтесь в нем. Сделайте себя и его

единым целым. Прочувствуйте мощь этой формулы. Позвольте ей напитать вас энергией.

Когда упражнение закончено, не надо больше останавливаться на данном утверждении, пересматривать прежнее мнение, задаваться вопросом, а действительно ли оно истинно. Уберите указанную формулировку из своего разума вплоть до следующего дня, когда вы снова повторите этот процесс.

Поймите, что вы используете настоящее как мощный опорный пункт для внесения в свой разум новых убеждений, которые в дальнейшем будут естественным образом материализоваться. Это случится автоматически.

Вы можете захотеть поэкспериментировать с точной формулировкой своего утверждения. Возможно, потребуется три или четыре раза пересмотреть ее, прежде чем вы почувствуете, что вот теперь она звучит на самом деле правильно. Как только вы придете к этому ощущению правильности, просто продолжайте с ним работать. Вы можете получить прямо-таки захватывающие результаты, причем почти немедленно. Если так оно и случится, замечательно, но не позволяйте тому дураку, который в вас таится, прерывать данное упражнение. Часто люди, начиная указанный процесс, не понимают, насколько быстро могут быть замечены конкретные плоды их занятия, и чрезмерно впечатляются достигнутыми результатами. В этом воодушевлении они забывают продолжать упражнение. Если вы хотите добиться устойчивого, «вечного» результата, то должны прочно запечатлеть новое убеждение в своей голове. Для того чтобы такое окончательное и постоянное запечатление произошло, необходимо, как минимум, от шестидесяти до девяноста дней.

Действие

Чем скорее вы начнете действовать в соответствии с новыми убеждениями, которые создаете в себе, тем лучше. Иначе вы не обретете доверия к ним и к возможности эффективного использования настоящего. Если вы бедны и

хотите иметь больше денег, а для этого требуется сформировать в себе убеждение об изобилии, в то время как сами всё еще продолжаете сталкиваться с нуждой, начинайте демонстрировать изобилие. Предпримите некое символическое действие, которое показывает, что вы меняетесь. Возможно, пожертвуйте какие-то деньги (независимо от того, насколько небольшая сумма это будет) на благотворительные цели. Побалуйте себя чем-либо: хорошей едой, новым предметом одежды, каким-то маленьким подарком.

Либо, если вы испытываете недостаток уверенности в себе, начните сначала перестраивать свое прошлое, разыскивая в нем и находя давние примеры проявления уверенности, и ежедневно сосредоточивайтесь на них. Тем самым вы запечатлеете в себе новые убеждения, которые будут поддерживать в вас чувство уверенности, а затем, наконец, принимаетесь действовать так, как будто это убеждение является истинным. Привнесите в свою формулу действие. Независимо от того, насколько мелким или несущественным может показаться предпринятая конкретная акция, на самом деле это огромный шаг. По существу это проявление данного убеждения во внешней действительности, его манифестация.

Когда вы реагируете на свои новые убеждения таким образом, то посылаете своему подсознанию сигнал о том, что начинают вступать в силу новые факты, что вы желаете измениться, что вы участвуете в данном процессе и что на самом деле всё это уже происходит.

Инициатива должна исходить от вас. Бросьте самому себе вызов с целью найти способ, как продемонстрировать, что вы действительно изменяете реальность.

СТРАСТНОЕ ЖЕЛАНИЕ

*Сначала бы питаете страстное желание, потом страстное желание
начинает питать вас*

Наполеон Хилл

Знать, чего вы хотите добиться в жизни — недостаточно. Не поможет вам и стремление либо надежда достичь успеха. Вы должны пойти на шаг дальше и добавить в эту смесь вибрацию страстного желания, почти вожделения. Именно страстное желание воздействует на ваши мысли и убеждения как катализатор, снабжая подсознание теми необходимыми эмоциями, которые требуются данной части разума, чтобы перевести ваши мысли в реальность. Все великие мужчины и женщины прошлого, добившиеся настоящих успехов, знали это. Все они обладали одним общим для них доминирующим свойством — сильным, пламенным желанием достичь своих целей.

Томас Эдисон потерпел более 10 000 неудач прежде, чем усовершенствовал лампочку накаливания и довел ее до идеального состояния. Его страстное желание одержать успех никогда не иссякало и даже не убывало. Братья Уилбер и Орвилл Райт выстрадали годы оскорблений и насмешек за то, что осмеливались верить в возможность создания транспортного средства, которое будет летать в воздухе. И все-таки сила их целеустремленности и страстного желания позволила им упорно продолжать свои занятия, пока они не изготовили первый успешно летавший самолет.

Генри Форд дважды обанкротился, прежде чем первая модель «Т» съехала со сборочного конвейера, но никогда не дрогнул и не отказался от своего решительного намерения внедрить массовое производство автомобилей.

Придерживайтесь нижеследующих четырех шагов и наблюдайте, как внутри вас просыпается настоящее пламенное желание:

Шаг 1

Запишите ясную и краткую декларацию того, что вы желаете получить.

Шаг 2

Четко укажите, что вы намереваетесь сделать или дать для достижения указанной цели. Не бывает ничего такого, что получают просто так, задаром. Какие навыки, умения, знания, научные дисциплины и действия вы намереваетесь освоить или применять на практике? Будьте ясным и кратким.

Шаг 3

Обещайте себе, что не позволите ничему остановить вас на пути к достижению ваших целей. Дайте самому себе обязательство сделать всё необходимое для того, чтобы достичь сформулированной цели. Будьте тверды в своей решимости.

Шаг 4

Перечитывайте упомянутую декларацию один или два раза в день. Читайте ее утром сразу после пробуждения, а также перед тем, как идти спать, причем немедленно начинайте выполнять этот план. Читая сформулированную вами декларацию, гипнотизируйте свой разум реальностью достижения поставленной перед собой цели. Увидьте и почувствуйте себя уже обладающим тем, чего вы так страстно желаете. По мере того как дни будут превращаться в недели, а затем и в месяцы, этот ритуал станет для вас источником большой силы и вдохновения.

Страстное, жгучее желание достичь той цели, которую вы преследуете, — отправная точка для всех последующих достижений. Это не туманное стремление или простая надежда, это нечто намного более мощное, чем такие тривиальные вещи. По-настоящему пламенное желание, если только оно должным образом вспыхнуло и правильно направлено, подчиняет себе всю жизнь и является мощной силой само по себе, а также, воздействуя сотнями различных путей, наделяет вас силой и возможностями.

В дзэн-буддизме имеется одна **притча**, которая поможет проиллюстрировать то, что я имею в виду.

Монах, исповедующий дзэн, и его ученик прогуливались вдоль реки, когда молодой ученик начал допытывать своего учителя: «Как я обрету просветление? Что я должен для этого делать?» Учитель грубо схватил его, затащил в реку и начал заталкивать под воду, пока юный ученик не оказался погруженным туда с головой.

Знаток дзэна продолжал держать своего подопечного под водой, и вскоре тот начал неистово метаться. Но тем не менее учитель по-прежнему удерживал его погруженным. Ученик отчаянно пытался вырваться и освободиться, но напрасно. Наконец, в момент, когда юноша вот-вот должен был захлебнуться, наставник ослабил хватку и ученик вынырнул на поверхность, судорожно глотая воздух.

«О чём ты думал, пока я держал тебя под водой?» — спросил учитель.

«Сначала я думал о многих вещах, — ответил ученик. — Но через несколько секунд, когда не было никаких признаков того, что вы, о учитель, намерены меня выпустить, единственное, о чём я мог думать, было: «Воздуха! Воздуха! Дайте мне воздуха!»»

«Когда ты возжаждешь просветления с такой же силой, — сказал, улыбаясь, наставник, — то очень скоро обретешь его».

Это же самое применимо и к достижению ваших целей. Вы должны возжаждать их всем своим существом. Страстное желание — это топливо, которое способствует вашему продвижению к цели и мощно влияет на ваши мысли и действия. Пылкое желание помогает вам преодолевать препятствия и извлекает из вашего подсознания вдохновение. Пламенное желание в сочетании с убежденностью в грядущем процветании и с непрерывными

действиями по достижению своей цели будет притягивать к вам людей, обстоятельства и ситуации, которые необходимы для того, чтобы преуспеть.

СОЗНАНИЕ ПРОЦВЕТАНИЯ

...всякому имеющему дано будет, а у неимущего отнимется и то, что имеет.

Евангелие от Луки.

Если вы желаете, чтобы в вашей жизни были успех и изобилие, то должны запрограммировать подсознание на убежденность в процветании. Эта убежденность, будучи однажды усвоенной, станет невероятно мощной притягательной силой, которая неизменно будет привлекать к вам людей, обстоятельства и возможности, необходимые для достижения успеха.

Убежденность в процветании рождает в индивидууме сознание процветания.

Убежденность в нехватке создает сознание нехватки, а сознание нехватки состоит из множества лимитирующих убеждений. Сознание нехватки колеблется и вибрирует в резонанс со страхом, дефицитом, отсутствием, неудачей и разочарованием. Оно ожидает самого худшего и именно его притягивает.

Человек не может обладать одновременно и сознанием процветания, и сознанием нехватки. Они не совместимы, взаимоисключаемы.

Доминирующим должно быть или одно, или другое сознание. И вы не сможете переключиться с одного на другое, что называется, за день.

Это не костюм, который всякий надевает и снимает по желанию. Любое сознание довольно прочно увязано с убеждениями, и, хотя их можно изменить, для этого требуется и готовность, и приверженность, и взятие на себя обязательства поступить именно так.

Хотя и очевидно, что сознание процветания более желательно, выгодно и полезно, оно не дается само по себе, случайно. Вы должны создать в себе убежденность в процветании. Позвольте мне быть до конца прямолинейным: пока вы не перепрограммируете свое подсознание и тем самым не станете идейно преданным и эмоционально вовлеченным в свое процветание, вам вряд ли суждено преуспеть. Именно поэтому столь многим и не удается преуспеть в жизни. Они хотят быть благополучными и преуспевающими, но не создали в себе то сознание, которое необходимо, дабы привлечь, притянуть к себе успех. Успех не приходит по волшебству, равно как не приходит благодаря одной лишь упорной работе. Можете работать настолько упорно и интенсивно, как сами решите, но если в вашем разуме доминирует сознание нехватки, вы сорвете каждый шаг на своем пути и будете испытывать сплошные разочарования.

Имеется много граней убежденности в процветании, которые каждый может усвоить. Последующие четыре послужат вам отправной точкой, и после того как вы однажды усвоите их и примете на вооружение, они будут действовать в качестве фундамента, на котором и посредством которого по вашему желанию могут быть добавлены и другие подобные убежденности.

Используя ранее объяснявшиеся методы, запечатлейте в себе эти четыре вида убежденности и потом наслаждайтесь тем, что будет случаться по мере того, как они начнут вибрировать внутри вас, притягивая людей, обстоятельства и события, соразмерно Гармонирующие с тем сознанием процветания, которое вы в себе создали.

УБЕЖДЕННОСТЬ В ПРОЦВЕТАНИИ

1 Возможности есть всюду.

В мире существует ошеломляющее число возможностей преуспеть и сделать большие деньги. Наш динамичный, постоянно изменяющийся рынок переполнен новыми и захватывающими возможностями, просто

ожидающими того проницательного человека, который сможет их обнаружить. Многие из этих возможностей прекрасно подходят к вашим конкретным навыкам, умениям и талантам. Однако вы вряд ли обнаружите их, пока эта мысль не станет вашей искренней убежденностью.

Внимательно прочитайте одну из последующих глав, носящую название «Возможности есть всюду», — и вы начнете понимать, где могут существовать возможности лично для вас.

2 Успех и изобилие — естественный закон Вселенной.

В природе везде существуют успех и изобилие. Орел был сотворен, чтобы парить высоко-высоко над деревьями, и он делает это со столь изящной непринужденностью. Нет никого, кто хоть когда-либо был свидетелем полета орла и не был тронут его красотой и мощью. Глаза орла созданы уникальными и предназначены для того, чтобы обнаружить мелкую добычу или рыбу на расстоянии во многие сотни метров, и его замечательные органы зрения прекрасно справляются с данной задачей. Орел — преуспевающее создание природы, обладающее специфическими особенностями, конкретно предназначенными для той исключительной роли, которая отведена ему в мироздании.

Деревья успешно вырастают из маленьких семян и превращаются в возвышающиеся над местностью гиганты. Весенней порой распускаются цветы. Лучи Солнца успешно преодолевают расстояние 150 миллионов километров и питают каждое растение, цветок и дерево на нашей планете, а эти растения, в свою очередь, через посредство чудодейственного процесса фотосинтеза успешно преобразуют поступающую им солнечную энергию. Наш организм усваивает пищу, которую мы едим, и выводит ненужные ему отходы. В горах выпадает снег, весной он тает, сбегает вниз к океану в виде потоков, ручьев и рек, потом образовавшаяся влага, в конечном счете, испаряется и успешно продолжает весь этот циклический круговорот, еще

раз выпадая где-нибудь в виде осадков. Планета Земля вращается по орбите вокруг Солнца, совершая полный оборот за 365 с небольшим дней, да и вся наша вселенная успешно развивается свойственными только ей разнообразными, уникальными и таинственными путями.

Успех — это естественный закон вселенной. Изобилие также.

Всё вокруг вас — это сплошное изобилие, если только вы остановитесь, чтобы заметить его. Попробуйте подсчитать количество стебельков травы на вашей лужайке — вы не сможете этого сделать, потому что их огромное количество. Попробуйте сосчитать звезды в небе — и вам снова это не удастся.

Прогуляйтесь через лес; подсчитайте деревья — и снова столкнетесь с невероятным изобилием.

Природа избыточна, экстравагантна, щедра и плодородна. Успех и изобилие — это естественный порядок вещей, тот способ, которым развивается вселенная.

А тем не менее в делах человеческих мы видим и бедность, и изобилие.

Некоторые люди преуспевают, в то время как другие — нет. Почему так происходит? Если в природе успех и изобилие существуют столь естественно и без видимых усилий, то почему дело не обстоит таким же образом внутри общества — разве мы не являемся тоже одной из частей этой великой системы?

Возможно, ответ в том, как мы используем свое сознание. Разве не могло случиться, что где-то по дороге мы выпали из ритма всего этого великого комплекса явлений? А если это действительно так, то каким образом мы должны снова себя перенастроить? По зрелом размышлении каждый видит, что если изобилие и успех суть естественные состояния жизни, то, приведя себя в гармонию с ними, мы тоже станем испытывать эти состояния.

Настройте ваше сознание на правду и красоту успеха и изобилия;

запечатлейте их внутри себя и научитесь распознавать успех и изобилие всегда и везде, где они появляются.

Присоединитесь ко всему и равняйтесь по всему, что является истинным, благородным и гармонирующим с величайшим добром и благом.

Успех и изобилие — естественные законы Вселенной, и каждый из нас несет ответственность за то, чтобы узреть эту истину и наглядно проявлять ее в своей жизни. Только тогда мы сможем поделиться с миром дарованным нам творческим потенциалом и продуктивностью.

Когда вы ясно демонстрируете плоды ваших талантов и успех в своей профессии, то, будь вы поваром, продавцом, администратором в сфере питания, школьным учителем или предпринимателем, окружающие благословляют вас и извлекают пользу из ваших действий. В этом и состоит одна из истин, свойственных успеху. Наш успех помогает многим людям. Наша неудача не помогает никому. Как раз поэтому успех запечатлен во все существа, большие и малые, и во все формы жизни, будь то растения или животные. Успех необходим всем, и во всём живом есть нацеленность на достижение этого успеха. Да, бывают также и неудачи, но они — исключение. Неудача — это крах системы, некая ненормальность. Мы также запрограммированы на успех. Всё, что от нас требуется, — это пробудиться, осознать свой истинный потенциал и запустить вышеупомянутые программы, чтобы активно участвовать в программировании собственного сознания.

3 У меня есть талант и способности для громадного преуспевания.

Никто и никогда не добьется успеха, пока не поверит, что обладает талантами и способностями для преуспевания и что жизнь предоставляет ему возможности реализовать этот талант и получить за него обильную компенсацию. Вы должны верить этому абсолютно и до конца. Не надеяться

на то, что это правда, и не желать, чтобы это было так, но воистину верить в это всем своим сердцем и душой. Вы веруете в это? Ответьте честно, действительно веруете?

Если вы верите в это, — что ж, прекрасно. Подобная вера, убежденность — один из краеугольных камней сознания процветания. С ней вы находитесь на Правильном пути. Если же вы не верите, то ни в коем случае не отчаивайтесь. Вам нужно только пробудиться, донять подлинные возможности своего потенциала — а они замечательны — и начать применять принципы данной книги на деле. Очень скоро вы придете к убежденности в своей способности преуспеть. В конце концов, вы же успешно и благополучно запрограммированы на успех. Единственное, что для вас необходимо, — приняты решение действовать и запустить требуемые программы.

Принцип неограниченного потенциала, заложенного внутри каждого из нас, — захватывающая идея, она воодушевляет и зовет вперед. Понимание того, что мы можем расти, изменяться и развивать любые таланты, в которых нуждаемся, действительно заставляет трепетать. Каждый из нас обладает свободной волей — мы вольны выбрать наши мысли, убеждения и действия. Мы можем преследовать любые цели в каждой интересующей нас сфере. Мы в самом буквальном смысле можем сделать всё, что захотим, или стать тем, кем захотим. Нас ничто и никоим образом не ограничивает, пока не ограничены наши мысли.

4 Мое подсознание — это мой партнер в достижении успеха.

Каким бы невероятным это ни могло показаться, но ваше подсознание содержит в себе полную ткань всей реальности. Оно имеет доступ ко всему пережитому опыту, ко всему знанию; нет ничего, что не было бы ему известно. Ему неведомы границы, пределы и ограничения, присущие нашему сознательному разуму.

Ваше подсознание действует независимо от пяти чувств и от реальности, и, если только должным образом направить его, оно принесет вам озарения, планы и идеи относительно любой из тех сфер жизни, где вы нуждаетесь в руководстве. Сверх этого, оно вовремя предупредит вас о надвигающихся опасностях, дабы можно было избежать их, и раскроет вам всё то, что вы должны знать для преуспевания. Подсознание — это сокровищница мудрости, знаний и вдохновения, к которой вы можете обращаться раз за разом и черпать оттуда снова и снова.

Именно внутри подсознания имеет место одна из наиболее поразительных трансформаций в природе. Как раз здесь мысли и убеждения, подвергшись смешению с эмоциями, начинают переходить в физическую реальность. И эта мощь присуща каждому из нас. Знание того, как взаимодействуют в вашем разуме сознательное и подсознательное, позволит вам полностью преобразовать свою жизнь.

Как это ни печально, но подсознательная сторона разума слишком часто понимается только интеллектуально, — как некая концепция. Если вы хотите эффективно использовать подсознание, вам понадобится лучше узнать, что это такое и как оно работает, а также реализовать полученные знания на практике. Это может быть достигнуто только многократным напоминанием себе о существовании подсознания, а также о его могуществе и потенциале. Если вы будете поступать именно так, то постепенно на вас снизойдет, что вы действительно обладаете указанной мощью, а затем вы начнете использовать ее — с волнением и энтузиазмом.

Подсознание функционирует постоянно, днем и ночью, независимо оттого, предпринимаете ли вы какие-то усилия, чтобы повлиять на него, или нет. Ваше подсознание не может и никогда не будет оставаться пустым. Если вы не сумеете сознательно влиять на него, оно будет питаться теми мыслями, которые попадают в сферу его досягаемости как результат вашего

небрежения, и в этом как раз таится причина столь многочисленных житейских неудач. Подсознание не рассуждает о разных явлениях наподобие того, как действует ваш сознательный разум, а также не спорит с вами и ничего не отвергает в качестве нежелательного. Ваше подсознание воспринимает абсолютно всё, что воздействует на него. Оно поддается внушению и будет работать с любыми образами или убеждениями. Негативные, лимитирующие убеждения будут крутиться в вашем подсознании и притягивать к вам соответствующие реальные события столь же эффективно, как и позитивные убеждения.

В мозге не могут присутствовать одновременно как позитивные, так и негативные эмоции. Те или иные из них должны доминировать. Это на вас возлагается ответственность обеспечить, чтобы решающее влияние на ваш разум оказывали как раз позитивные убеждения. И здесь вам на помощь приходит закон привычки. Сформируйте у себя привычку ежедневно запечатлеть в себе убежденность в процветании. Вскоре сознание процветания будет до такой степени доминировать в вашем разуме, что негативу просто не останется там места.

Не огорчайтесь и не расхолаживайтесь, если не сможете сделать этого с первой попытки. Помните, что подсознание может быть добровольно направлено в нужную сторону только через посредство привычки. Будьте терпеливы. И будьте настойчивы.

Подсознание—это действительно ваш партнер в достижении успеха, но это такой партнер, с которым вы должны работать в гармонии. Оно будет следовать за вами как за лидером только после того, как вы возьмете инициативу на себя. Вам необходимо сначала запечатлеть в подсознании то, чего вы от него хотите. Это на вас лежит ответственность за первые шаги. Вы не имеете права колебаться и быть неуверенным. Вам нужно быть очень конкретным. Вы должны работать со своими мыслями и убеждениями

старательно и настойчиво. Именно это нужно для подсознания. Ему требуется, чтобы вы создали детальный проект. Иначе оно будет творить на основе несметного числа разных противоречивых и лимитирующих убеждений, а в результате ваш жизненный опыт будет, как в зеркале, отражать этот путанный процесс.

Как только вы согласитесь воспринимать существование подсознания как реальную действительность и станете понимать его возможности в качестве посредника для перевода ваших страстных желаний в некий их физический или денежно-финансовый эквивалент, вы постигнете, в какой мере важно создать в себе сознание процветания. А после этого у вас не будет никаких трудностей в том, чтобы ежедневно находить время, чтобы запечатлевать в подсознании эти новые убеждения, дающие вам такие большие силы и богатые возможности.

Я КАЖУСЬ СЕБЕ ГЛАГОЛОМ

«Я кажусь себе глаголом». Много лет назад я сидел в аудитории примерно с тысячью других слушателей; когда Бакмин-стер Фуллер, блестящий футуролог и изобретатель⁸, произнес эти слова. Они поразили меня подобно стреле. У меня было такое ощущение, как будто он говорил только со мной. «Я — это становление. Я — действие. Я — процесс», — продолжал знаменитый человек. Его теория, столь красноречиво изложенная, сводилась к тому, что каждый из нас является «вечным хеппенин-гом⁹», и она оказала на меня глубокое воздействие. Он даровал мне мужество и озарение. Он преподавал мне, что наши решения и действия оказывают колоссальное влияние как на нашу собственную жизнь, так и на жизнь многих других людей, и что данный процесс происходит непрерывно. Мы упорствуем в мышлении о самих себе как о существительных, как о вещах, запертых в том, кем и чем мы являемся, тогда как фактически дело обстоит в точности

наоборот. Мы вечно развиваемся, изменяемся, находимся в процессе становления и можем использовать указанный процесс к своей оольшой выгоде, привлекая в качестве самого важного союзника изменение. Нацельте себя на то, кем вы хотите стать, и оставьте позади всё, что больше не служит вам на пользу. Если у вас имеется слабость, — обратите ее в силу. Если вам недостает уверенности в себе или инициативности, — наделите себя этими качествами. Вы постоянно находитесь в становлении — все изменения существуют внутри вас как некий пока еще не реализованный потенциал. Мысли об уверенности будут черпать столь нужную вам уверенность из соответствующего резервуара, находящегося внутри вас. Аналогично, мысли о мужестве и активных действиях настроят вашу жизнь на движение по направлению к позитив-ным переменам. Кем вы себя видите — тем вы и станете. Когда изменяетесь вы, изменяется всё. Новая жизнь — это всего лишь новое мышление. Пробудитесь прямо сейчас, в этот самый момент, и осознайте свой потенциал. Умейте видеть свою жизнь такой, какова она есть и какой вы хотите, чтобы она была. Умейте вКдеть все те действия, решения и убеждения, которые необходимы для достижения такой жизни. Действительно ли вы готовы идти? Хотели бы вы начать такое путешествие прямо сейчас? Ведь вы— программист своей жизни; так пишите же нужную программу и запускайте ее.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ «БОГАТЫЙ» - ЭТО ПРОСТО СЛОВО ИЗ СЕМИ БУКВ?

Не то, чтобы я уж так сильно любил деньги, — просто мне кажется, что они успокаивают мне нервы.

Джо Луис

Каждый год я провожу во всем мире множество семинаров, где обучаю слушателей основным принципам, которые позволяют добиться денег и успеха. Занимаясь этим, я обнаружил очень интересный феномен: масса

людей боятся быть богатыми. Часть из них, безусловно, хочет быть богатыми, но другие питают чувство, что это неправильно или что они вынуждены будут поступиться слишком многим, если решат стать богатыми. Я всё время слышу, как люди произносят примерно такие речи: «Мне придется слишком упорно работать ради этого», либо «Я должен буду мошенничать и идти против своих ценностей и принципов», либо «Деньги не в состоянии купить счастье», либо «Люди с большими деньгами — жадные», либо «Если у меня будет много денег, то у других не окажется ничего», либо «Мне потребуются пренебречь своей семьей» и массу сходных высказываний.

Если вы убеждены, что станете пренебрегать своим семейством, превратитесь в скрягу, потеряете друзей или должны будете поступиться слишком многим, чтобы стать богатым, то независимо от того, сколь много вы думаете о том, как хочется разбогатеть, всегда где-то будет иметься другая часть вашего «я», которая будет бороться с самой возможностью предпринять хоть один шаг на данном пути.

Даже если внутри вашего подсознания глубоко укоренилось всего одно из вышеупомянутых убеждений, этого уже достаточно, чтобы сорвать любые ваши усилия по созданию богатства. Если вам в какой-либо мере близко любое из только что перечисленных убеждений, то вы действительно нуждаетесь в комплекте новых убеждений, в новой модели успеха, которая воспламенит ваше воображение, в модели, включающей ваши самые глубокие ценности и воспринимающей достижение вами денежного и прочего успеха как часть более существенных благ, связанных с гуманизмом. Давайте разберемся с некоторыми из тех лимитирующих убеждений, которые часть людей нередко по ошибке навязывают себе. Я буду отвечать на каждое из них по порядку.

1. Деньги не в состоянии купить счастье.

Ответ: Верно, но не может этого сделать и бедность. Счастье исходит изнутри. Оно исходит из понимания себя и из умения построить для себя такую жизнь, которой присущи моральные ценности и смысл. Вы можете сделать это как с деньгами, так и без них.

2. Люди с большими деньгами — жадные.

Ответ: Лишь отдельные из них. Впрочем, таковы и некоторые реальные представители среднего класса, да и отдельные бедняки тоже. Часть людей с большими деньгами невероятно щедры и полны сострадания — это зависит не от денег, а от человека. На всех уровнях экономической обеспеченности, во всех слоях общества вы найдете и людей жадных, и щедрых.

3. Мне придется слишком упорно работать ради этого.

Мне потребуется пренебречь своей семьей. Я должен буду поступиться слишком многим. (Имеется целый ряд убеждений, варьирующих данную тему.)

Ответ: Некоторые люди в погоне за успехом действительно поступаются слишком многим и пренебрегают своими семьями, а это никуда не годится. Да это и совершенно не нужно. Такое поведение лишь показывает, что они утратили сбалансированность и придерживаются ошибочного убеждения: «Чем упорнее я стану работать, тем больше преуспею». Но разве тот факт, что некоторые действительно так поступают, означает, будто это единственный путь к достижению успеха? А как быть тогда с теми, кто добивается богатства, принимая самое активное участие в жизни семьи и обогащая свое общение с ней любовью и вниманием? Или как обстоят дела с теми, кто приходит к достатку на своих собственных условиях и собственным путем, сочетая удовольствие, досуг и страсть? Имеются десятки тысяч тех, кто двигался к процветанию именно таким путем. Например, я действовал именно таким образом. Зарабатывая то богатство, которым сейчас

располагаю, я никоим образом не компрометировал и не ставил под угрозу свои ценности или образ жизни. Да в этом и не было необходимости.

И позвольте нам не упустить из вида, сколько семей страдают, потому что не располагают достаточными деньгами. Вспомните полные семьи с двумя родителями, которые оба помногу, долгими часами трудятся день за днем только для того, чтобы свести концы с концами. Сколько людей поступают в своей жизни слишком многим, борясь и страдая на рабочих местах, которые они ненавидят? Что является корнем всех этих проблем — деньги или недостаток денег?

4. Деньги бездуховны.

Ответ: Это идет от библейской цитаты: «Ибо корень всех зол есть сребролюбие»». Возможно, речь идет о таком сребролюбии, когда любовь ко всему прочему исключается. Возможно, имеется в виду любовь к деньгам без понимания того, как использовать их во благо себе и другим. Но деньги — это такая форма энергии, которая имеет невероятный потенциал блага и добра. Если деньги действительно настолько плохи в духовном смысле, то почему Христос так высоко отзывался о царе Соломоне? Как известно, в Библии имеется множество пассажей, где про царя Соломона говорят с большим уважением. А кем был царь Соломон? Самым богатым человеком в мире для того времени. Таким образом, очевидно, что богатство само по себе не может быть плохим. Для этого в нем должно быть кое-что еще.

5. Если у меня будет много денег, то у других не окажется ничего.

Ответ: Для возражений имеются две возможных точки зрения. Одна из них — «голографическая» модель, которая говорит, что Вселенная неограниченна в своих ресурсах и чем больше денег вы создаете для себя, тем больше их существует для каждого. С другой стороны, существует

модель «конечного пирога», которая предполагает, что имеется лишь ровно столько денег, чтобы все могли свести концы с концами, что деньги являются конечным ресурсом и чем больше их имеете вы, тем менее они доступны для других. Ирония жизни такова, что обе указанные модели являются подтверждением мысли о том, что лично вам важно создать для себя большую сумму денег.

Сначала «голографическая» модель. Каждый из нас создает и проживает ту жизнь, которую сам себе сотворил. Сознание неограниченно, и мы можем творить и манифестировать плоды творчества согласно своему пониманию данного факта. Деньги, которые мы создаем в нашей жизни, пополняют целое и никогда не черпают оттуда. Имеется неограниченный запас денег, который никогда не в состоянии истощиться. Обратите внимание, что я не говорю о неограниченном запасе ресурсов, которые очевидным образом конечны и ими надлежит управлять, а только о неограниченном запасе денег. Заметьте, например, сколько денег делается в сфере услуг с минимальным использованием природных ресурсов или вообще без их привлечения. Имеются сотни миллиардов долларов, которые ожидают, чтобы их создали, и это лишь малая капля в том резервуаре денег, которые могут быть обнаружены и манифестированы. Запас действительно неограничен.

Теперь модель «конечного пирога». Как гласит указанная теория, в мире имеется ограниченное количество денег. Их всего лишь столько, чтобы как-то свести концы с концами, и если у меня их много, то у других будет мало. Хорошо, давайте предположим, что вы — миллионер или же имеете несколько сотен миллионов долларов либо даже парочку миллиардов. Кто именно остался без денег из-за того, что у вас имеется в наличии данная сумма? А если бы вы позволили этим деньгам повторно поступить в

экономическую систему, то действительно ли больше средств заимели бы вдруг как раз те самые люди?

- Если в мире имеется конечное количество денег, то тем больше резона для вас сделать побольше денег и затем стать для них хорошим стражем.

Использовать их ответственными и социально обоснованными способами.

Если ваше желание иметь деньги базировалось на основаниях, которые признавали важность социальной ответственности, то вы, естественно, будете распределять их так, чтобы они принесли пользу другим. Кому лучше иметь массу денег, как не тем из нас, кто будет распоряжаться ими и использовать их хорошо? Потенциальные возможности творить добро с помощью денег огромны.

ЛЮБИТЕ ТО ДОБРО, КОТОРОЕ МОГУТ ТВОРИТЬ ДЕНЬГИ

Обретите новое и дающее больше возможностей понимание того динамического творческого потенциала и энергетической мощи, которыми обладают деньги. Позвольте на мгновение отложить в сторону те очевидные выгоды и блага, которые человек может позволить за деньги лично себе.

Свобода, материальные удобства, возможности выбора и доступность самовыражения — всё это разумные и серьезные основания, чтобы иметь деньги. Но давайте пойдем на шаг дальше и проанализируем потенциал денег как средства преобразовать наш мир, а также разберемся, почему, если мы являемся социально ответственными лицами, для нас обладание деньгами является, чрезвычайно полезным и важным.

Большая часть, если не всё хорошее, что случается на этой планете, проистекает из сочетания денег и высокой цели.

Мать Тереза умерла в 1997 году и оставила наследие в виде преданности идее и увлеченной самоотверженности. Она дала клятву бедности и

неустанно работала всю жизнь над тем, чтобы помогать нищим и бездомным.

Но фундаментальным для нее была вовсе не клятва бедности.

Каждый год она активно собирала миллионы долларов на поддержание больниц и приютов для нищих.

Без изобилия денег, которые рекой текли через фонд матери Терезы, эффект от ее работы был бы минимальным. Деньги были и продолжают оставаться важной составляющей, которая позволяет ее работе успешно продолжаться.

Много лет назад правительство Коста-Рики стояло на перепутье. Оно собиралось продать лесной промышленности за 100 миллионов долларов последние девственные тропические леса и влажные джунгли своей страны. Защитники окружающей среды находились в полной боевой готовности к борьбе и были в этом совершенно правы, но, как сказал в тот момент важный правительственный чиновник: «Мы — бедная нация и нуждаемся в деньгах для образования и здравоохранения». Маленькая группа преданных идее людей посвятила себя поискам решения, которое спасет тропический лес. Рассматривались и были отклонены многочисленные варианты, а затем кому-то пришла в голову безумная идея — закупить все тропические леса и сохранить их как естественный парк. Идея великолепная, но где взять 100 миллионов долларов? Большинство людей отвергло бы указанную идею как смехотворную, неосуществимую и невозможную. К счастью, в мире много личностей, чье желание реализовать свою жизненную миссию не признает такого слова, как «невозможно».

Страстное желание спасти тропические леса привело нескольких из числа этих энтузиастов к такому, весьма неортодоксальному подходу. Подобное решение отнюдь не было легким делом. Множество раз их называли мечтателями, бесконечно далекими от реалий жизни. Иногда они и сами задавались вопросом, а что, если истина действительно такова, но

продолжали искать способы собрать необходимые деньги, снова и снова стучась в разные двери, где их неизменно отвергали. Борцы за спасение лесов обращались к многочисленным организациям, но все отправили их подальше — все, кроме одной. Всемирный банк согласился, наконец, финансировать данный проект, — и тропический лес был спасен. Теперь он стал гордостью коста-риканского правительства, а также природным сокровищем, позволяющим всем, кто посещает эту страну, насладиться его извечной и нетронутой красотой. Всё это -случилось потому, что несколько очень преданных и высокоидейных людей посвятили себя достижению такого результата. Случилось благодаря их перспективному видению и настойчивости. Но главным образом оно произошло потому, что 1100 миллионов долларов переменили владельца и перешли из одних рук в другие.

Любите всё то хорошее, что в состоянии сделать деньги. Цените и признавайте добро, которое могут творить деньги. Согласимтесь, что в ваш финансовый успех заложена потенциальная возможность помочь многим людям, а ваша неудача не поможет никому. Стало быть, ваш долг, обязанность и ответственность— преуспеть.

РАЗГОВОР С САМИМ СОБОЮ

Нечто, утаиваемое нами, будет порождать в нас безволие, пока мы не признаем, что это нечто — мы сами.

Роберт Фрост

У каждого из нас имеется внутренний голос, который всё время говорит с нами. И этот внутренний голос далеко не пассивен. Он высказывает определенные мнения по поводу буквально каждого аспекта нашей жизни.

Он либо ободряет и воодушевляет нас, либо умалляет и осуждает. Он внушает нам мысли то об уверенности в себе, надежде и вдохновении, то о страхах, огорчениях и замешательстве. Кажется, для него нет середины. Словом, знание того, что именно говорит наш внутренний голос, — вещь важная. Когда вы мысленно повторяете самому себе такие фразы, как «Я никогда не смогу сделать этого» или же «Это станет для меня очередным разочарованием» или «Вечно всё у меня идет вкривь и вкось», то уговариваете и настраиваете себя именно на такую ситуацию. Вы начинаете ожидать самого худшего и фактически помогаете ему произойти. Вы программируете себя на то, чтобы потерпеть неудачу. Зато разговор с собой противоположного свойства оказывает животворный эффект. Фразы типа «Я в силах сделать это» или «Я — настоящий чемпион» или же «В конечном итоге, я всегда прорываюсь» укрепляют вашу веру в себя. Позитивный разговор с собой оказывает моральную поддержку. Это нечто вроде сидящей внутри группы болельщиков, которая поднимает у вас настроение и поощряет двигаться вперед и выше.

ПРОГРАММИРУЙТЕ СЕБЯ НА УСПЕХ

Я как-то провел несколько дней с моим другом-художником. Однажды утром после пробуждения он объявил: «Сегодня — день, когда будет сделано сто вещей». К этому моменту он по целому ряду своих проектов отставал от графика и решил, что нынче должен быть необычайно производительный день. И в результате то и дело повторял как самому себе, так и мне: «Сегодня — день, когда будет сделано сто вещей». Я наблюдал за тем, каким образом он создает условия для своего разума и настраивает его, деловито переходя от одного задания к другому. Некоторые из таких заданий отнимали всего несколько минут, другие — полчаса или больше, но он всё время продолжал повторять свое волшебное заклинание.

Не могу достоверно сказать, действительно ли он выполнил в тот день сто различных неприятных и просроченных работ, но к вечеру их набралось прямо-таки невероятное количество, так -"" что разговор с собою безмерно помог моему другу.

И вы можете в самых разнообразных ситуациях использовать разговор с собою. Нужно только найди формулировку утверждения, которое излагает то, чего вы хотите добиться в данной конкретной ситуации, и начать повторять эту формулу самому себе много раз наподобие мантры¹⁷.

Делайте это, когда сидите за рулем своего автомобиля, когда ожидаете деловое свидание или вызванный лифт и даже в то время, когда работаете. Один профессиональный футболист, которого я давно знаю, говорит себе всякий раз, когда получает мяч: «Меня невозможно остановить... Меня невозможно остановить» или «Я — разъяренный бык, я — разъяренный бык». Он быстро и много раз повторяет эти фразы самому себе, пока бежит, прижав мяч к корпусу, причем утверждает, что это очень ему помогает. Его статистические показатели, похоже, подтверждают данное заявление. А то, что какая-то сила работает на него, это уж наверняка.

Сэм Батлер, торговый агент одной фирмы, предлагающей финансовые услуги, который регулярно заканчивает каждый отчетный период в числе лучших 10 процентов сотрудников своей компании, имеет привычку говорить себе прежде, чем он увидится с клиентом, следующее: «Я намерен сделать прекрасную презентацию». Он отводит две минуты на повторение этого утверждения, и в результате презентация действительно получается у него превосходной.

А теперь сообщаю вам совершенно невероятный факт, и когда вы полностью усвоите его значимость, то навсегда измените манеру разговора с собой: итак, вы придете к убежденности во всём, что повторяете себе, при условии, если станете повторять это достаточно часто. Скажите себе достаточно много

раз, что вы неудачник, — и вы станете верить этому. Скажите себе много-много раз, что вам предначертано величие, — и вы согласитесь с этим утверждением и примете его для себя как руководство к действию. А самое захватывающее во всём этом то, что вы ведь сами решаете, какие слова говорить себе. Мы не можем остановить свой внутренний голос, но можем выбрать текст, который он будет произносить. Это зависит от нас: сделать так, чтобы он стал в нашей жизни позитивной силой.

Скотт Адаме, создатель пользующейся чрезвычайным успехом серии комиксов и книг про Дилберта¹⁸, является большим сторонником подобных деклараций. Но вместо того чтобы проговаривать их вслух или про себя, ему больше нравится записывать их на бумаге. Когда он был начинающим карикатуристом, который боролся за место под солнцем, то решил каждый день выписывать по пятнадцать раз: «Я буду самым преуспевающим карикатуристом в мире». И независимо от того, что с ним случалось или насколько он бывал разочарован, Адаме находил время, чтобы написать свою ежедневную порцию заклинаний. Это, безусловно, сработало. Сей карикатурист, поначалу изо всех сил старавшийся выбиться, сегодня действительно является наиболее преуспевающим в мире. По состоянию на 1998 год оценивается, что он имеет 150 миллионов читателей в тридцати девяти странах, а его пользующаяся бешеной популярностью серия комиксов о Дилберте появляется более чем в 1500 газетах.

Независимо от того, принимают ли ваши декларации форму письма себе или разговора с собой, принцип остается тем же самым. Вы сами выбираете мысли, которые посетят ваш разум.

Внимательно отбирайте то, что говорите самому себе, и будьте бдительны. За временной неудачей или негативным опытом почти всегда естественным образом следует негативный разговор с собой. Мы сами даже не поймем и не заметим, как внутренний голос начинает говорить: «Это сплошная

безнадега» или «Я неудачник». Зная это, нужно быть настороже и быстро подловить и остановить самого себя, если такое вдруг случится.

Пока мой дедушка был жив, я никогда не пропускал шанс услышать, что он говорит о жизни. Мне нравилась его простая, честная, непритязательная, хоть и немного доморощенная философия, а одну беседу с ним я помню особенно хорошо. Ему было в то время 103 года. «Народ так хорошо откликается на поддержку и воодушевление, — сказал он мне, — но большинство людей всё равно продолжают использовать критику в попытке заставить других измениться или добиться большего успеха. Почему они не используют больше ободрения и поддержки?» Как верно сказано, подумал я тогда, и давайте помнить об этом также и в ситуациях, когда мы имеем дело с самими собой. Ведь принцип остается тем же самым. Все мы нуждаемся в поддержке и ободрении.

Не будьте слишком строги к себе. Будьте себе хорошим другом. Питайте себя большими дозами поддержки и воодушевления. Спрашивайте себя: «Какие слова я могу сказать себе сегодня, чтобы они поддержали меня и помогли мне?»

«ТАКОВО УЖ МОЕ ВЕЗЕНИЕ»

Сколько раз вы слышали, как люди используют выражение вроде «Таково уж мое везение», чтобы найти оправдание для некой неудачи? А вам доводилось когда-либо слышать, как человек использовал его в позитивном смысле? Если нет, то вы никогда не ходили под парусом с Джимом Бамсом. Джим — оптовый торговец ювелирными изделиями и драгоценностями, а также мой партнер по парусной шлюпке. Мы начали использовать это выражение наполовину в шутку, когда вместе плавали на моей посудине, почти неизбежно сталкиваясь с прекрасной погодой. «Таково уж наше везение», — монотонно твердили мы хором, а на наших лицах блуждали широкие улыбки, в то время как свежий ветерок бодро гнал нас по заливу.

Потом я начал использовать это выражение и в других сферах своей жизни. Каждый раз, когда со мной случалось что-либо хорошее, я говорил: «Таково уж мое везение!» Это стало привычкой, ритуалом. Однако после нескольких месяцев повторения данной формулы произошло нечто довольно-таки замечательное. Я и на самом деле начал думать о себе как об удачливом везунчике, вся жизнь которого заколдована. Даже не понимая, что именно делаю, я не только на словах, но и на деле стал таким, каким описывал свою персону самому же себе, — даже при том, что это было наполовину шутя. И теперь, запечатлев указанную мысль в голове несколько тысяч раз, я действительно думаю о себе как о весьма удачливом и везучем человеке, а в результате этого убеждения со мной всё время продолжают случаться замечательные и неожиданные вещи.

Внесите указанный метод в свою жизнь и начните экспериментировать с его сверхъестественной мощью. Подумайте о некоторых наделяющих вас силой формулах, которые вы могли бы произносить в свой адрес, и начинайте проговаривать их. Проявляйте творческий подход, развлекайтесь и получайте удовольствие. Заставьте свой внутренний голос работать на вас.

ВИБРАЦИЯ УСПЕХА

Ничто так не способствует преуспеванию, как успех.

Неизвестный автор

Успех — это не только психологическая установка; это еще и вибрация энергии, причем очень мощная вибрация. Те, кто обладают ею, буквально источают уверенность в себе, которую немедленно ощущают другие. «Вибрация успеха», кроме того, естественно и легко притягивает к себе еще больше успеха. Данному явлению присущи порыв и мощь, которые могут использоваться снова и снова к большой пользе для

себя. Люди, которые понимают это, делают процесс создания в себе вибрации успеха и ее поддержания как бы привычкой.

Чтобы создать в себе вибрацию успеха, нужно просто начать воспринимать себя как человека преуспевающего. Вы делаете это, регулярно

сосредоточиваясь на всех позитивных качествах, которыми обладаете, а также на своих нынешних и прошлых достижениях. Выделите прямо сейчас

время, чтобы составить список из своих, по меньшей мере, десяти позитивных качеств. Включите в него не только очевидные качества — пусть там присутствуют все. Укажите такие свойства, как, например:

«Я хорошо справляюсь со своей работой. Я со вкусом одеваюсь. Я человек позитивный. Я творческая личность». Только не чувствуйте себя при этом

глупо и не думайте, будто это не имеет никакого значения. Ваши позитивные качества столь же реальны, как и негативные. Слишком часто мы делаем

большой акцент на свою негативную сторону. Давайте менять эту привычку. Когда указанный список будет готов, позвольте своему разуму задержаться в

течение нескольких минут на тех успехах, которых вы уже достигли. Идите вперед с высоко поднятой головой и почувствуйте гордость. Ощутите себя великим. Почувствуйте дыхание успеха. Делайте это каждый день на

протяжении пяти минут, — и вы начнете создавать в себе вибрацию успеха. Позвольте каждому успеху, которого вы когда-либо достигали как в

прошлом, так и в настоящем, быть для вас потенциальным источником силы. Часто бывает так, что, добившись чего-либо существенного, мы в течение

нескольких дней чувствуем себя в этом плане хорошо, а если повезет, то подобное ощущение сохраняется даже несколько недель. Но зададимся к

другим вопросам. Слишком быстро мы оставляем чувство удовлетворения позади; порой мы вообще забываем, что достигли чего-то.

Слишком быстро мы оставляем чувство удовлетворения позади; порой мы вообще забываем, что достигли чего-то.

Слишком быстро мы оставляем чувство удовлетворения позади; порой мы вообще забываем, что достигли чего-то.

Мы позволяем уйти той вибрации успеха, которая была порождена нашим достижением, и теряем ее. Это не назовешь иначе, чем бездумным растрачиванием мощной «энергии успеха» впустую. Мы можем снова и снова использовать энергию успеха, рожденную прошлыми достижениями, причем с весьма позитивными результатами, но нас, к сожалению, никогда не учили, как это делается.

Регулярно фокусируетесь на всех своих достижениях; для подобной цели можно использовать даже кое-какие из тех событий, которые случились пять или десять лет назад. Но ведь это всё в прошлом, могли бы сказать вы. Верно, это действительно случилось в прошлом, но энергия успеха, порождаемая в результате концентрации на указанном достижении, имеет место здесь и сейчас, причем она может помочь вам в достижении дальнейших успехов. Так что не отторгайте ее.

Научитесь почаще гладить себя по шерстке. Ищите всё, что заставит вас почувствовать себя сильным, благополучным, преуспевающим и просто хорошим. Замечайте и признавайте в себе любые позитивные моменты, а также используйте их, чтобы создавать вибрацию успеха.

Не откладывая в долгий ящик, выделите некоторое время и проведите инвентаризацию своих талантов, своих позитивных качеств, своих возможностей. Составьте список из двенадцати причин, объясняющих, почему вы думаете, что сумеете преуспеть в достижении поставленных перед собой целей. Если у вас найдется целая дюжина причин, по которым вы непременно преуспеете, и вы будете всегда держать их наготове в своей голове, то вас никогда не запутают временные задержки и неудачи либо возможные попытки других людей сорвать ваш наступательный порыв. Ежедневно обращайтесь к составленному вами списку. Позвольте этому списку многократно наделять вас уверенностью и энергией. Продолжайте пополнять данный перечень по мере того, как будете обнаруживать в себе

новые полезные качества. Всякий раз, когда вы почувствуете себя подавленным или побежденным, он будет действовать наподобие страховочной сетки, которая ловит вас, если вы ненароком стали падать. Успех приходит к тем, кто ориентируется на успех. Неудача приходит к тем, кто из-за пренебрежения постоянным позитивным подкреплением начинает осознавать себя неудачником.

У всех нас бывают успехи и неудачи. У всех случаются победы и поражения. Позвольте неудачам и поражениям исчезнуть из памяти, раствориться и уйти в небытие. Забудьте их. Но собственные успехи и победы никогда не должны забываться. Их надо держать неподалеку и наготове, а также постоянно проживать вновь и вновь — вечно. Носите их внутри себя как знамя победы и позвольте им наделять вас силой. Они всегда будут хорошо служить вам.

НЕ ПАНИКУЙТЕ

Говорят, что время меняет все вещи, но на самом деле это вы должны менять их.

Энди Уорхол

1	2	3	4	5	6
1	16	31	46	61	76
2	17	32	47	62	77
3	18	33	48	63	78
4	19	34	49	64	79
5	20	35	50	65	80
6	21	36	51	66	81
7	22	37	52	67	82
8	23	38	53	68	83
9	24	39	54	69	84

10	25	40	55	70	85
11	26	41	56	71	86
12	27	42	57	72	87
13	28	43	58	73	88
14	29	44	59	74	89
15	30	45	60	75	90

Каждый из предшествующих шести столбцов представляет собой пятнадцать лет в жизни девяностолетнего человека. Многие доживают до этого возраста. Мой дед умер, когда ему было 107 лет. Для отображения его жизни на подобной диаграмме понадобилось бы восемь колонок, а не всего шесть. Посему давайте предполагать, что собираемся прожить приятную жизнь, долгую и здоровую, и присмотримся к ней повнимательнее.

Где находитесь на этой диаграмме вы? Где-то посередине третьей колонки? В конце второй? Или в начале четвертой? Обведите свой возраст кружком и посмотрите, где ваше место на данной диаграмме. Прочувствуйте всю свою жизнь в целом. Не вводите себя в заблуждение мыслями о том, будто ваша жизнь закончена, в то время как она, вероятно, только начинается или же, быть может, вы пребываете где-нибудь на полпути. Я придумал эту диаграмму много лет назад, чтобы помочь себе увидеть жизнь в надлежащей перспективе в тот момент, когда проходил через очень трудный период. Она действительно оказала мне огромную помощь в снятии давления, которое оказывала тяжкая ситуация, и понимании того, сколько времени я всё ещё имею перед собой. С тех пор я поделился данной схемой со многими людьми. Очень хорошо время от времени взглянуть на нашу жизнь в перспективе и не позволять себе затеряться в мелочах повседневности.

Ради чистого развлечения давайте разместим на этой диаграмме некоторых из числа тех, кто сколотил себе крупные состояния на рынке. Стив Джобс, соучредитель компьютерной фирмы «Apple Computer», сделал свой первый миллион, находясь во второй колонке. То же самое удалось Биллу Гейтсу из фирмы «Microsoft». Фактически, он сделал свой первый миллиард, пребывая во второй колонке. Однако большинство тех людей, кто нажил большие состояния, достигают успеха в третьем либо четвертом столбце или даже позже.

Принадлежавший Юджину Макдермотту маленький магазин электроники, который в конечном счете стал огромной электронной фирмой «Texas Instruments», позволил ему заработать свой первый миллион, когда он находился в третьей колонке. Эдвин Лэнд потратил многие годы, усердно стараясь изобрести самополяризующуюся фотопленку и вызывая при этом насмешки и недоверие у многих людей, которые твердо знали, что сделать такое невозможно. Но ему это удалось, и корпорация «Polaroid», которую основал Лэнд, принесла ему огромное состояние. Для него указанное событие случилось, когда он находился в четвертой колонке жизни.

Мэри Кей, домохозяйка без всякой подготовки в области бизнеса, хотевшая чем-либо заняться после того, как ее дети выросли и покинули дом, основала косметическую фирму «Mary Kay Cosmetics», товарооборот которой составляет теперь сотни миллионов долларов в год. Ее успех также начался, когда она достигла четвертой колонки, а до этого она никак не проявляла себя в финансовой сфере.

Полковник Сандерс, создатель знаменитого блюда — жареного цыпленка из Кентукки, — не пожинал никаких финансовых лавров вплоть до пятой колонки.

Посему не паникуйте и не думайте, будто жизнь проходит мимо.
Расслабьтесь и придерживайтесь выбранной вами жизненной стратегии.
Остается еще масса времени, чтобы сколотить себе солидное состояние.

ЭНТУЗИАЗМ

*Человек может преуспеть почти во всём, к чему он испытывает
безграничный энтузиазм.*

Чарльз Швоб

Слово «энтузиазм» происходит от древнегреческого слова «enthous», означающего «вдохновенный», и это как раз то, что случается, когда вас переполняет энтузиазм, — вы становитесь вдохновенным. Всё меняется.

Ваше естество неким необъяснимым образом становится заряженным на успех, и вы делаете всё с уверенностью такого человека, который просто не может потерпеть неудачу и, стало быть, обречен на успех. Ваши глаза искрятся, ваши слова полны силой, мелкие ежедневные трудности и досадные источники раздражения легко отбрасываются в сторону. Более того, люди, которые вступают с вами в контакт, ощущают ваш энтузиазм. Они притягиваются им и подчиняются ему. Энтузиазм заразителен и почти всегда обладает волшебной способностью влиять на тех, кто вас окружает. Если подобное чудо имеет место, то почему большинство людей не пользуется с выгодой для себя этой мощной силой? Возможно, так происходит оттого, что большинство людей ждет, когда почувствуют в себе прилив энтузиазма, вместо того, чтобы предпринимать конкретные шаги для его создания. Они живут в соответствии с философией, о которой Вуди Аллен шутиливо написал когда-то: *«На 80 процентов жизнь — это всего лишь стремление не высовываться».*

Энтузиазм — слишком важное достояние, чтобы оставить его на волю случая. Если вы хотите, чтобы он работал на вас, то должны активно творить его. Когда вы вдохновлены и возбуждены по поводу того, чем занимаетесь, то энтузиазм приходит естественно, как бы сам собой. Получается так, будто вам свыше поставлена задача достичь нужной цели. Таким образом, чем больше вдохновения вы в состоянии испытать по отношению к своим целям, тем более вероятно появление энтузиазма. Указанного чувства никогда не удастся достичь силой; оно приходит изнутри. Энтузиазм рождается из внутреннего убеждения в том, что дело, которым вы занимаетесь, является хорошим, ценным и важным. Источником подобного энтузиазма служат ваши мысли и убеждения. Позитивные, вдохновляющие мысли о своей жизни, своих целях и родной почвой для зарождения энтузиазма. Всякий, кто последовательно и систематически практикует действия, изложенные в последующих трех списках, обретет, работая с ними, энтузиазм по отношению ко всему, что он делает в данный момент.

СПИСОК 1: Десять причин, почему так хорошо жить и действовать в этом мире.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

- 9.
- 10.

Слишком часто в жизни случается так, что повседневные хлопоты заваливают нас выше головы. Остановитесь каждый день на нескольких минут и подумайте обо всех тех удовольствиях и радостях, которые несет вам бытие. Составьте соответствующий список и тратьте по несколько минут в день, напоминая себе о том, насколько истинно всё то, что вы написали.

Признавайте сокровища, которыми полна жизнь. Дружба, природа, искусство, семья, интеллектуальные стимулы, страсть, здоровье, добрая воля... И так далее. Проведите инвентаризацию, составьте указанный перечень и каждый день напоминайте себе обо всех этих вещах, пока для вас не станет естественным помнить о них и воздавать за них благодарность.

СПИСОК 2: Десять причин, почему другим людям полезно и выгодно иметь ваш продукт или услугу.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Добейтесь такой высокой степени воодушевления в вопросе о том, почему другие люди должны обладать вашим продуктом, чтобы вы ничего не могли поделаться с собой, кроме как поделиться с ними как указанным чувством, так и самим продуктом. Ощутите в себе мотивацию в виде стремления активно помогать людям, чтобы дать им возможность наслаждаться вашим изделием или услугой. У вас должно появиться чувство, как будто вы обманете их, если не поступите именно таким образом.

Когда вы впоследствии будете обращаться к потенциальным клиентам и разговаривать с ними, то часть из тех десяти пунктов, которые вы только что написали, будет естественно и без всяких усилий ложиться в текст вашей беседы. Собеседники обретут убежденность в достоинствах вашего продукта, потому что в них убеждены вы. Люди будут верить вашим словам, поскольку вы сами искренне верите в них.

СПИСОК 3: Десять причин, почему важно, чтобы вы преуспели в жизни.

- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Свяжите свой успех с более крупной целью или жизненной миссией. Будьте мотивированным на то, чтобы преуспеть. Снова и снова напоминайте себе, почему так важно быть человеком преуспевающим. Помните, что ваш успех поможет многим людям, в то время как ваша неудача не поможет никому. Изучайте все эти списки каждый день, пока не запомните их наизусть. Практикуйтесь в том, чтобы громко произносить их вслух. Поверьте в них абсолютно и безоговорочно. (Если в вашем списке имеются отдельные пункты, в которые вы все-таки не в состоянии поверить после их недельного повторения самому себе, то вычеркните их из своего списка и замените чем-либо другим.) Цель указанного процесса — запечатлеть все указанные пункты в вашем сознании.

Энтузиазм, кроме того, широко распахивает «внутренние двери» таким образом, чтобы в сознательную часть разума могла свободно течь интуиция. Пребывая в таком экзальтированном, возвышенном состоянии, вы обнаружите, что вам в голову регулярно приходят новые вдохновляющие идеи и блестящие догадки о том, как достичь ваших целей. С помощью энтузиазма вы сможете добиться почти всего. Вы сможете подняться на высоты, которые ранее считали недостижимыми.

ВОЗМОЖНОСТИ ЕСТЬ ВСЮДУ

Жизнь — это всё, что случается с вами, пока вы кропотливо строите совсем другие планы.

Джон Леннон

Возможности есть всюду; вам нужно только пошире открыть глаза, чтобы увидеть их. Но не ваши обычные глаза. Тут нужны ваше внутреннее око, ваша интуиция, обостренная и усиленная убежденностью в том, что возможности есть всюду и они только ожидают, когда вы их обнаружите. Как только вы станете придерживаться данного убеждения, то будете потрясены, выявив,

что возможности действительно существуют, — в самых необычных местах и притом в изобилии.

Девятилетняя девочка из Южной Африки нашла один из самых крупных алмазов в мире. Он был размером с ее маленький кулачок, а увидела она его около широкой пешеходной дорожки, по которой каждый день проходили сотни людей. Были, значит, для малышки-девочки в том куске камня какие-то необычные черты, заставившее ее подобрать находку и отнести отцу, который, работая на шахте, заподозрил, что это может быть больше, чем просто «симпатичный камушек». Его подозрение подтвердилось, и после того как алмаз был разрезан, огранен и отполирован, он стал стоить больше 2 миллионов долларов.

Есть большие шансы на то, что и вы бы тоже не распознали необработанный, «сырой» алмаз, встретиться он вам вдруг на пути. Алмаз в естественном состоянии выглядит совершенно не похожим на то, каким он становится, когда его огранят, отшлифуют и, превратив в бриллиант, подготовят к установке в кольцо или кулон. Так же обстоит дело и с «сырыми» возможностями. Они редко похожи с виду на те доведенные до блеска прибыльные предприятия по деланию денег, в которые позднее превращают их смекалистые предприниматели.

Поймите, что возможности редко объявляют о себе неоновыми вывесками с мигающей надписью: «Возможность. Это возможность! Я здесь!» Было бы очень здорово, если бы всё было устроено именно так. Но гораздо более вероятно, что на самом деле возможности замаскированы и выглядят проблемами, трудностями или событиями, которые представляются несущественными либо не имеющими отношения ни к чему хорошему. Возможности существуют в самых что ни на есть неожиданных местах. Мы не видим их, потому что не настроены распознавать и ожидать их.

Позвольте поделиться с вами информацией об одном инциденте, который случился много лет назад в некое пасхальное утро. Я рассовал и спрятал заготовленные подарки по всей гостиной своей сослуживицы, пока та еще спала. После того, как молодая женщина проснулась, я сказал, что мне показалось, будто прибежал пасхальный кролик и спрятал в комнате разные подарки. Она прямо задрожала от волнения и начала искать. Примерно за пятнадцать минут она нашла три подарка и засыпала меня благодарностями. «Тут их побольше найдется», — сказал я, после чего моя будущая жена немедленно принялась за дальнейшие поиски. Ей удалось найти еще парочку подарков, после чего мы оба с чистой совестью уселись завтракать. Пока мы ели, я небрежно и словно между прочим заметил: «Как плохо, что ты не нашла самые лучшие», — сопровождая эти слова озорными искорками в глазах. «А что, разве есть еще?» — недоверчиво спросила она. «Их десять штук», — объявил я. Услышанного оказалось достаточно, чтобы она, игнорируя завтрак, начала систематически просматривать те же самые места, но на сей раз искать сверхвнимательно, изучая каждый укромный уголок и каждую щелочку. Она заглядывала в такие места, которые до этого вроде бы уже тщательно обыскала, только в сей раз она смотрела сюда глазами, твердо знавшими, что где-то здесь спрятаны дополнительные подарки. Ничто не укрылось от ее взора, и, в конечном счете, ей удалось найти все десять штук. Мы прекрасно позабавились, а потом смеялись по этому поводу буквально несколько месяцев. Впрочем, мы с ней и сегодня всё еще смеемся, когда вспоминаем об этом забавном происшествии, но в нем, помимо прочего, имеется один важный урок, который все мы должны здесь усвоить.

Когда я в первый раз сказал будущей супруге, что спрятал для нее кое-какие подарки, она смотрела повсюду и, обнаружив три из них, остановилась.

После того, как я проинформировал ее, что найдено далеко не всё, она снова

приступила к осмотру и, отыскав еще два, вновь прекратила розыски, хотя на самом деле нашла только половину заготовленных мною сюрпризов. И только вслед за тем, как я рассказал ей о том, что в общей сложности запрятал целых десять гостинцев, она приступила к методичному, систематическому поиску и вела его до тех пор, пока не нашла все мои сувениры. Если бы я не сказал ничего, то она согласилась бы на те первоначальные три подарка, которые нашла с первой попытки.

А на что вы соглашаетесь в своей жизни? Что вам рассказывают? Чему вы верите? Если вы убеждены, будто никаких возможностей нет или их осталось очень немного, то имеются большие шансы, что вы не сумеете найти ни единой. Но если вы твердо верите, что время, в которое мы живем, полно возможностей, то будете внимательно смотреть и искать, пока не найдете их.

Однажды на благотворительном мероприятии по сбору средств моему партнеру по фирме очень повезло — за одним столом с ним оказался нефтяной миллиардер Жан Пол Гетти²³. Молодой человек, также сидевший за этим столом, сокрушался по поводу того, что все хорошие возможности уже миновали. Не осталось, мол, больше никакого места для настоящей большой охоты. Вот если бы ему родиться лет на тридцать раньше!

Гетти терпеливо слушал, но затем почувствовал потребность ответить этому молодому человеку. Его слова носят следы тщательной продуманности.

«Никогда не бывало больше возможностей для успеха, нежели сегодня, — произнес великий человек. — Быстрый рост технологий, а также разнообразие изделий и услуг, доступных в настоящее время, открывает возможности, которые мы сегодня даже не можем в полной мере вообразить. Никогда не было более подходящего периода, чтобы делать деньги. Времена больших перемен приносят большие возможности, и нынче как раз времена больших перемен». Пол Гетти умер в 1976 году. Если он думал о наличии быстрых изменений в середине 1970-х годов, только

вообразите, что он сказал бы относительно той быстро меняющейся деловой среды и бизнес-окружения, которые характерны для сегодняшнего дня. Быстро перемотаем время вперед, к 1998 году. Билл Гейтс, соучредитель фирмы «Microsoft» и самый богатый человек в мире, воспроизводит, словно эхо, те же самые настроения: «Думаю, нынче замечательное время, чтобы действовать и жить. Никогда не существовало так много возможностей делать то, что было невозможно прежде. Сейчас вообще самое лучшее время, чтобы организовывать новые фирмы и затевать новые предприятия». Во все эпохи имелаась некая доля людей, оплакивающих упущенные возможности. Известно немало тех, кто и сотню лет назад утверждал, будто все хорошие возможности навсегда ушли. Люди повторяли то же самое в 1920-х, 1930-х, 1940-х и 1950-х годах. Это, конечно, звучит комично и даже смехотворно, но, похоже, каждое поколение ощущает, словно все хорошие возможности уже прошли. Как вы думаете, что они будут говорить про конец 1990-х и начало 2000-х годов двадцать или тридцать лет спустя? Снова не было никаких возможностей? Кто вы, шутники, и кого разыгрываете? На 1998 год в Северной Америке имелось более 3 миллионов миллионеров, извините за тавтологию. Как они сделали свои деньги? Вы были бы поражены. Вот вам истории трех предпринимателей, которые заработали миллионы, найдя возможности и следуя за своими инстинктами в тех областях, где другие не видели ровным счетом ничего.

Кольца на грудные соски, пурпурная краска для волос и черная губная помада. Вы бы и не подумали, что здесь была возможность сделать деньги, но она, оказывается, еще как была, — причем кучу денег. Подростки хотят этого — и супермодные юные клиенты универмага «Hot Topic» [«Горяченькая тема»] получают то, что жаждут. «Я одеваюсь вот так, чтобы ошарашить тебя» — таков девиз, выписанный с завитушками поперек футболок, продаваемых сетью розничных магазинов «Hot Topic», которая

базируется в Помоне, штат Калифорния. Эта сеть торгует по мелочам — кольцами на грудные соски, гантелями для укрепления языка, экзотической краской для волос, футболками с самыми неожиданными надписями и сотнями других изделий, дающих детям и подросткам средства для самовыражения. Одним из наиболее успешных предложений этой компании для клиентов является ее серия нательных ювелирных изделий под названием «Патологические железяки».

Какими бы странными ни казались вам все эти прибабасы, в доходах, которые приносит указанный бизнес, нет ничего странного. Магазины «Hot Topic» в прошлом году имели чистую прибыль больше 50 миллионов долларов. Орвал Мадден²⁴ открыл свой первый магазин в Лос-Анджелесе в 1989 году. Меньше чем через десять лет он имеет более 100 магазинов и ожидает иметь их к 2007 году около 500. Его компания стала котироваться на бирже в 1996 году и оценивается сейчас почти в 100 миллионов долларов, причем личная доля Орвала составляет кругленькую сумму в 10 миллионов. Деньги можно сделать почти везде. Как вы насчет того, чтобы сколотить состояние на дурном запахе изо рта, — а ведь именно это смог осуществить Энтони Райс-сен. Свойственный ему самому неприятный запах почти разрушил его брак. Он экспериментировал с мятными лепешками, жевательной резиной и леденцами, но ничто не смогло в достаточной мере перебить этот запах. Он пробовал петрушку, но не смог переносить горький привкус, остающийся во рту. В ходе поездки в родную ему Южную Африку Райссен встретился с группой химиков, которые разработали смесь подсолнечного масла с вытяжкой из семян петрушки, которая срабатывала, словно какой-то волшебный талисман. Он купил права на указанное вещество и возвратился в Америку, чтобы основать компанию «Breath Asure Inc» [примерно «Гарантированное дыхание»].

Райссен и его жена придумали радикальный прием для раскрутки своей фирмы: они устроили ее презентацию на фестивале чеснока, и это было прямое попадание. Через три года после такого громкого старта компания «Breath Asure» оценивалась в 18 миллионов долларов. Реагируя на запросы потребителя, данная фирма только что выпустила другое изделие, английское название которого переводится как «Чистое дыхание» — это версия ее главного продукта «Гарантированное дыхание», но уже предназначенная для собак и кошек. И не смейтесь, — они, скорее всего, заработают целое состояние и на нем тоже. Возможности есть всюду.

Джеф Безос, бывший менеджер компенсационного фонда, занимавшегося весьма рискованными инвестиционными операциями, обнаружил, что возможности есть всюду, когда оставил свою успешную и высокооплачиваемую должность, чтобы стать творцом одной из великих историй успеха «всемирной паутины» — Интернета. Он основал Amazon.com — виртуальный книжный магазин, в котором имеется более 2 миллионов разных названий книг²⁵. Новаторский маркетинг и такие особенности, как непринужденные Интернет-беседы с авторами и доступные всем читательские рецензии на книги, оказались залогом большого коммерческого успеха. Сочетание огромного выбора книг и учета специфики сообщества книголюбителей помогли этому сугубо частному, а на тот момент, по существу, индивидуальному предприятию выйти в 1996 году на уровень продаж, который оценивался как близкий к 20 миллионам долларов. В следующем году «неосязаемый» магазин Amazon.com начал котироваться на нью-йоркской бирже, а его владелец стал мультимиллионером.

Это всего лишь три примера из тех миллионов людей, которые превратили новые и необычные идеи в большие денежные состояния. А почему бы не вы?

Еще одно заключительное замечание по поводу возможностей прежде, чем я оставлю данную тему (и надеюсь, что эта глава раз и навсегда похоронит миф о полном отсутствии возможностей). Каждый раз, когда вы обнаружите себя размышляющим о том, что вокруг не видно никаких возможностей, напомним себе о следующем бесспорном факте: имеются такие люди, которые еще даже не родились, но которые в один прекрасный день заработают большие состояния на рынке акций или на рынке недвижимости, равно как и те, кто взойдет на самую вершину в той самой сфере экономики, где теперь работаете вы. Эти бесстрашные личности организуют новый бизнес там, где никто прежде и не думал о подобной возможности. Они будут пионерами совершенно новых отраслей промышленности, которые, в свою очередь, создадут еще большее количество возможностей. И данный процесс никогда не прекратится.

Всегда найдутся такие мужчины и женщины, которых воспитают лидерами и победителями в бизнесе, спорте и искусстве. Не будет также конца активистам, которые станут действовать в социальной сфере и добьются перелома в деле борьбы с преступлениями, бедностью и разрушением окружающей среды. Таким образом, если эти люди смогут сделать всё это даже невзирая на тот факт, что они еще не родились, то как обстоят дела с вами? Что служит для вас оправданием? Разве вы, как там ни крути, не вышли на старт намного раньше них? Подумайте об этом. Ведь они еще даже не родились!

Запрограммируйте свой разум на убежденность в том, что возможности существуют всюду и везде, причем в изобилии. Разрабатывайте и тренируйте глаза и инстинкты так, чтобы распознавать эти возможности, когда они появляются. Сделайте это — и вы будете поражены тем, что обнаружите в итоге.

НАЙДИТЕ СВОЮ СТРАСТЬ

Вот что всего превыше — да будешь истиной тебе ты сам...

Шекспир

Недавний общенациональный опрос показал, что свыше 80 процентов работающего населения Северной Америки не получают удовольствия от той работы, которую выполняют. Это глубоко трагичная статистика, особенно, если принять во внимание, что работа занимает столь значительную часть нашей жизни. Да и для успеха данный показатель не является хорошим предзнаменованием, поскольку при внимательном изучении тех, кто благополучен и преуспел, становится ясным и несомненным, что их достижения напрямую связаны с тем удовольствием, которое доставляет им выполняемая работа.

Указанные сведения стали мне известны в то время, когда я писал данную книгу, и они действительно задели меня за живое. Поскольку книга посвящена деньгам и успеху, я решил послать каждому из моих материально процветающих друзей (чьи активы превышают 1 миллион долларов) экземпляр рукописи с тем, чтобы получить от них обратную связь — какие-то замечания и соображения. Когда я закончил готовить список для рассылки и перечитал фамилии, то внезапно понял, что каждый из них достиг успеха в областях, где он любил работать и даже получал от работы наслаждение, — один занимался издательской деятельностью, другой вел оптовую торговлю драгоценностями, третий процветал в юриспруденции, еще кто-то подновлял и реконструировал дома и так далее. Они нашли предмет страсти, всецело посвятили себя выбранному занятию — и процветали. Каждый из них делал то, что любил делать.

Это заставило меня подумать: а заработали когда-либо хоть один человек приличное состояние, занимаясь тем, что ему или ей не по душе? Некоторое время я поразмышлял на данную тему — и вы знаете, мне не удалось

вспомнить никого такого. Ни единого человека. Данный факт заслуживает того, чтобы серьезно его обдумать и взвесить, особенно если вы сейчас пробуете продвинуться по жизни, занимаясь как раз таким делом, которое вам совершенно не нравится.

ДЕЛАЙТЕ ТО, ЧТО ВЫ ЛЮБИТЕ. ДЕНЬГИ ПРИДУТ СЛЕДОМ

Ларс-Эрик Линдبلاد обожает путешествовать. Топая пешком к какому-нибудь из самых экзотических мест в мире, он думал о том, что будет делать, когда, в конечном счете, возвратится домой. Ничто не казалось ему манящим; но затем Ларса-Эрика внезапно осенила идея. «Ведь имеются, вероятно, и другие люди вроде меня, - подумал он, - кто хотел бы испытать в отпуске или на каникулах приключение и пройти по-настоящему рискованными маршрутами. Почему бы мне не организовать бизнес с целью угодить их конкретным запросам?» Сказано — сделано. Он основал собственное туристическое агентство «Lindblad Travel» [«Путешествия Линдб-лада»], предлагая любителям приключений поездки в весьма нетривиальные места — скажем, в пустыню Гоби, а Антарктику, на Галапагосские острова. Специалисты в области туризма и путешествий говорили новичку, что он наверняка прогорит. «Невозможно сделать деньги, предлагая одни только рискованные варианты», — почти единодушно пророчествовали они. Это было еще до того, как экзотические путешествия вошли в моду и стали фешенебельным видом отпуска. Ларе оказался одним из первых, кто рискнул ступить на это непаханое поле, и, сделав этот неочевидный шаг, он преуспел, причем в очень большой степени. А следом за ним — и 500 000 клиентов, причем его туристический бизнес по-прежнему быстро развивается. В данной истории

есть урок для тех из вас, кто хочет пойти вслед за своей мечтой. Так вот, реальный ключ к успеху Линдблада состоит в том, что он выбрал себе занятие, по поводу которого испытывал воодушевление, в которое сам искренне верил.

Питер Мур ненавидел свою должность менеджера в банке. Хотя ему нравилось иметь дело с людьми, он чувствовал себя намертво увязшим в выбранной им профессии и ощущал, что не использует свои таланты до максимума. Словом, ему хотелось большего. Понимая, что его навыки общения с людьми хорошо подошли бы для продаж, он начал всерьез думать о карьере в указанной сфере. Но что именно продавать? И вот однажды, когда Питер занимался в своем банке делами некой женщины, чей муж недавно умер, его вдруг осенило. Почему бы ему не продавать страхование жизни?

Опыт Питера как менеджера банка научил его иметь дело с семьями, оставшимися без надлежащей финансовой поддержки. Он безоговорочно поверил в необходимость данной услуги и с воодушевлением начал изучать все доступные страховые компании, чтобы увидеть, какие из них проводят наилучшую, по его мнению, политику. Когда Питер Мур сделал выбор и принял решение, он подошел к тамошнему менеджеру по продажам и рассказал ему, чем занимался раньше и почему хочет продавать страховые полисы, причем именно в их компании. Ему с ходу дали работу.

Всего за один год он стал одним из лучших страховых агентов указанной фирмы, а в конечном счете был назначен региональным менеджером продаж полисов для всего Западного побережья. Питер преуспел, поскольку нашел для себя дело, которым мог заниматься с глубокой убежденностью, которое считал правильным. Он нашел объект своей страсти.

Стивен Сандьер думал, что горчица его бабушки — лучшая в мире. Никакая иная из числа тех, которые он когда-либо пробовал, даже не приближалась к

бабушкиной. Да и все другие люди, которым довелось отведать у них в доме эту замечательную приправу, говорили то же самое. И вот однажды его посетила дикая идея: «А почему бы не разлить ее в бутылки и не начать продавать?» Но затем пришли сомнения. «В продаже уже имеется множество сортов и марок разной горчицы. У меня нет никакого реального опыта в бизнесе. За место на магазинной полке ведется жестокая конкуренция. Почему кто-то вдруг даст шанс совершенно неизвестному продукту?» Имелись и сотни других причин, почему не следовало даже начинать. Но Стивен был искренне уверен, что горчица его бабушки лучше, нежели любая иная из доступных в продаже, и эта мысль продолжала изводить его. В результате он решил предоставить себе и горчице одну попытку.

Стивен изготовил и упаковал двенадцать банок, обзавелся какими-то печатными ярлыками и стал объезжать местные гастрономические магазины, а также кулинарии, которые торговали холодными закусками. Он говорил им, что владеет фирмой, которая производит горчицу, и предлагал на пробу бесплатную банку в качестве образца. К своему большому удивлению, Стивен получил от одного из этих заведений заказ на 120 банок. «Изготавливая по шесть банок в час, — смеялся он позже, — я не думал, что когда-либо справлюсь хотя бы с тем первым заказом». Но всё же он начал готовить горчицу на собст. венной кухне и, в конечном счете, эта операция заполонила весь дом. Вскоре ему пришлось перебраться в большее помещение. Теперь «горчица Сан-дъера» [«Sandier Mustard»] продается в отделах холодных закусок по всей стране, а его маленькая компания, которая только-только вышла из младенческого возраста, стоит сейчас более 2 миллионов долларов. Стивен Сандьер нашел предмет страсти — горчицу — и сделал ее своим средством к существованию.

«Тем людям, вся цель которых заключается в том, чтобы делать деньги, обычно не удается их сделать», — говорит Джерри Уайт, профессор предпринимательства в университете канадского города Торонто. А он из тех, кто должен знать такие вещи по долгу службы. Ведь работа д-ра Уайта состоит в том, чтобы анализировать деятельность преуспевающих предпринимателей и обучать других, как пройти тем же победным путем. Так вот, из всех его исследований вытекает один ясный и совершенно недвусмысленный вывод: «Найдите изделие или услугу, в которые сможете поверить со всей страстью, потому что без этого вам не преуспеть». Что именно влечет вас? К каким областям деятельности вы лучше всего приспособлены? Какое вы можете найти средство к существованию, которое не только будет обогащать вас материально, но и позволит самореализоваться?

Начните с того, что просто поверьте в себя. Проведите мысленную «инвентаризацию» и критически оцените свои активы, свои сильные стороны, а затем посмотрите, каким образом можете лучше всего использовать их.

Очень часто нас удерживает на тех должностях и в тех фирмах, которые нам глубоко неприятны, только недостаток уверенности в себе. Если и в вашем случае дело обстоит именно так, то приступите к реализации ежедневной программы, разработанной и предназначенной для того, чтобы сперва создать, а затем и укрепить уверенность в себе. Сделайте эту программу своим главным приоритетом, и как только указанная цель будет достигнута, ваши перспективы сразу изменятся.

КТО Я? КАКОВЫ МОИ ВОЗМОЖНОСТИ?

Вы можете думать о самом себе как о родителе, как о супруге либо о специалисте в определенной сфере профессиональной деятельности, но всё это лишь часть того, кто вы такой. Вне этого остается вопрос о том, каковы

ваши возможности? У вас наверняка имеются таланты и сильные стороны. Вы обладаете естественными склонностями к некоторым предметам, в то время как другие не представляют для вас никакого интереса. Есть такие действия, которые приносят вам удовольствие, и другие, которые вы презираете. Фактически вы весьма уникальны как личность, и эта уникальность может послужить вашим компасом. Доверьтесь ему и позвольте, чтобы он вел вас по жизни.

Напомните себе, что вы обладаете мощным подсознанием, которое будет руководить вами и направлять вас. Обращайтесь к нему ежедневно и требуйте у него ответы на важные для вас вопросы.

Составьте несколько списков:

- Запишите свои умственные активы и сильные стороны, свои прошлые и текущие достижения.
- Запишите тот выбор, который вы бы для себя сделали, если бы деньги не представляли для вас проблемы, и те направления карьеры, которые кажутся вам интересными независимо от вашего собственного мнения насчет того, есть ли у вас талант или возможность посвятить себя им.

Распахните свой разум для разных вариантов и возможностей. Имейте смелость мечтать. На самом деле нет никаких границ, кроме тех, которые существуют в вашем разуме. Как сказал магнат в сфере средств массовой информации Руперт Мердок: «Богатство предпочитает смелых».

Выбор способа, как зарабатывать на жизнь, — это, возможно, наиболее важное из всех наших решений, и все-таки часто как раз к нему относятся с наибольшей небрежностью. Иногда мы чувствуем, что должны взяться за какую-то работу из финансовых соображений либо просто из-за нужды, а порой бросаемся в определенную профессию, словно в омут, потому что она имеет «превосходные перспективы», в то время как в действительности наше сердце совершенно не лежит к ней. Всякое подобное решение

плачевно и совершенно не обязательно, если только вдуматься и понять, сколько разных вариантов выбора вам доступно. Конечно, в какой-то конкретный период длительностью несколько месяцев или даже несколько лет вы можете оказаться перед лицом необходимости заниматься чем-либо таким, что не доставляет вам удовольствия, коль надо свести концы с концами, расплатиться с долгами или просто начать новое дело, но перед вами всегда будут появляться новые возможности, если только вы открыты и восприимчивы к ним. Никогда не продавайте себя задешево. Вы заслуживаете гораздо большего, чем только банальная работа.

Никакая сумма денег независимо от того, насколько она будет велика, никогда не даст вам достаточной компенсации за пребывание на такой должности, которая является для вас каторгой и лишает вас духовности, либо на той, что препятствует вам в достижении мечты. Как говорит старое присловье: «Спеша заработать на жизнь, не забудь просто пожить». Будьте смелым;

рвитесь в том направлении, куда вас влечет страсть.

Именно так и поступил Доминик Чанг. Страстный поклонник гольфа, он часто чувствовал вину за то, что ставит эту игру выше интересов своей семьи, и подозревал наличие очень схожих чувств у миллионов других любителей гольфа. В результате Доминик в 1992 году оставил работу в знаменитом «Bank of New York» [«Банк Нью-Йорка»], где был старшим вице-президентом, и последовал зову своего инстинкта и страсти. Он собрал деньги, чтобы основать компанию «Family Golf Centers Inc» [«Семейные центры гольфа»]. Основной тезис его бизнес-плана был таков: поощрять игроков в гольф приводить в созданные им центры своих жен и детей. Иметь в указанных центрах комнаты отдыха и помещения для вечеринок, закусовые, рестораны, залы для игры в минигольф, чтобы каждого тянуло сюда придти — мужчин и женщин, молодых и старых. Первый центр мистера Чанга имел

шумный успех, и вскоре он открыл последующие. Теперь его фирма стала котироваться на бирже, и три миллиона долларов, вложенных в свое время Домиником в качестве акций, стоят сейчас почти 100 миллионов. Совсем неплохо для шести лет работы, или, лучше сказать, — для шести лет страсти. У каждого имеется в жизни собственное призвание или миссия. Ее нельзя заменить чем-то иным, и точно так же никто другой не может осуществить ее за вас. Задача каждого человека состоит в том, чтобы обнаружить свою уникальность и найти возможность реализовать ее.

Жизнь полна различными вариантами выбора и возможностями, так что следуйте за своим сердцем, за своим инстинктом. Найдите нечто такое, что может страстно увлечь вас, и посвятите себя этому занятию. Именно здесь лежит ваша персональная возможность самореализоваться и одновременно внести свой вклад в большой мир.

Хорошо это выразил Джозеф Кэмпбелл: «Всё ваше физическое естество знает, что это [следование своей страсти] — единственный способ быть, действовать и жить в нашем мире, а также главный способ дать миру лучшее из того, что вы в силах ему предложить. Имеется некий жизненный путь, ожидающий каждого из нас, и как только мы однажды ступим на него, перед нами начинают распахиваться те двери, которые прежде не поддавались и которые не смог бы открыть никто другой».

«Каждое призвание является великим, если только прилагать великие усилия в погоне за ним», — сказал Оливер Уэнделл Холмс²⁸. Продаете ли вы страхование жизни, проектируете здания и сооружения, управляете ли компанией, пишете книгу, ведете маркетинг новых изделий или стрижете людям волосы, — найдите в этом занятии страсть и воодушевление. Если вы сможете сделать это, то станете преуспевать так, как вам никогда не удавалось прежде. Следуйте за своей мечтой. Доверьтесь своим инстинктам. Найдите нечто такое, во что вы сумеете страстно поверить и чему сможете

отдаться всем своим существом. Делайте то, что вы любите; деньги придут следом.

Часть II Действие

ПРОБУЖДЕНИЕ В ЭРУ ИНФОРМАЦИИ

Тото, у меня такое чувство, что мы вообще не в Канзасе.

Дороти (из книги «Волшебник из страны Оз»)

Мы живем в один из самых захватывающих периодов, которые когда-либо знала цивилизация. Как заявляет футуролог Лоренс Франк: «Мы проживаем сейчас события, которые в течение предстоящих столетий будут скрупулезно исследоваться учеными, и те, вне всякого сомнения, опишут наши дни как, вероятно, наиболее захватывающие и творческие в истории человечества».

Мы дали ему название, этому поразительному времени; мы именуем его «эрой информации», и это гораздо больше, чем только броская фраза.

Нынешнее время состоит из миллионов одновременно случающихся событий, которые вносят поправки и коррективы в то, как мы работаем и живем. Сейчас имеет место период колоссальных и радикальных перемен. Потрясает, насколько быстро всё это происходит. Вы можете теперь лететь из Нью-Йорка в Лондон на лайнере «Конкорд», пересекая Атлантику всего за три часа и посылая в свой офис по электронной почте разные инструкции и указания, а также общаясь с женой по сотовому телефону. А тем временем вы путешествуете со скоростью, большей скорости звука. И самое невероятное состоит в том, что мы воспринимаем все эти события как само собой разумеющиеся.

Технология изменяет нашу жизнь, и это происходит с нарастающей быстротой. Наблюдающийся сейчас беспрецедентный взлет информационной технологии, а также технологии, основанной на знаниях,

идет по возрастающей. Изменения происходят за наносекунды, и такие изменения случаются повсюду.

Корпорация AT&T30 обрабатывает примерно 3 миллиарда разных деловых и коммуникационных операций (так называемых транзакций) в час. Каждый день на мировых рынках акций через Интернет совершается более 100 миллионов сделок. Задействовано 250-канальное телевидение.

Микропроцессоры работают на частотах, измеряемых миллиардами циклов в секунду. Микрочип размером с ноготь на большом пальце вашей руки может хранить столько же информации, как целая библиотека. Забудьте набор текстов на клавиатуре — компьютеры сейчас управляются голосом и следуют вашим устным указаниям, причем это дело зашло настолько далеко, что они умеют распознавать ваш конкретный голос и отказываются подчиняться тем голосам, с которыми незнакомы.

Глобальные системы ориентации (Global Positioning Systems, GPS), которые используют спутниковые приемники для вычисления местоположения объектов и первоначально применялись только министерством обороны США с целью отслеживания передвижений войск, теперь можно найти в частных парусных шлюпках. Намечены конкретные сроки, когда электронные карты местности должны стать стандартным оборудованием автомобилей. Вскоре после этого эти карты вполне могут оказаться столь же маленькими по габаритам и столь же обыденными, как наручные часы.

Биологи расшифровали генетический код и теперь понимают язык генов. С помощью указанной новой технологии и соответствующих знаний они могут склеивать и разрезать гены, клонировать двойников, создавать новые антитела и вызывать целенаправленные мутации, причем всё это — только начало. На подходе — скроенные «под заказ» вирусы, а также прививки на уровне клеток, искусственные железы и органы.

Где-то в течение первого десятилетия XXI века мы обнаружим себя живущими в будущем. Его приход одновременно и возбуждает до дрожи в пальцах, и подавляет. Возбуждает благодаря огромным возможностям, которые предоставляет всем нам это воплощенное наяву будущее, а подавляет потому, что оно требует от нас пересмотреть, кто мы такие и куда движемся. Старые правила больше не действуют.

Например, постулат об одной профессии на всю жизнь настолько же устарел, как, скажем, телефон с дисковым номеронабирателем (помните их?).

Всякий, кто хочет не отставать и идти в ногу с происходящими изменениями, а также воспользоваться теми преимуществами, которые сулят открывающиеся новые возможности, должен полностью пересмотреть само понятие работы. Выжить и процветать в новом тысячелетии означает — изменяться, учиться и постоянно заниматься тем, что заново изобретать себя. Писатель и публицист Олвин Тоффлер³¹ сформулировал это более прямо и резко: «В XXI столетии неграмотными будут не те, кто не умеют читать и писать, а те, кто не умеют учиться и переучиваться».

Идея Чарльза Дарвина о выживании наиболее приспособленных или, иначе говоря, о естественном отборе столь же актуальна сегодня, какой она была всегда. Однако позвольте мне сначала разъяснить широко распространенное недоразумение или недопонимание того, что великий ученый имел в виду под термином «выживание наиболее приспособленных». Дарвин вовсе не предполагал под «наиболее приспособленными» самых сильных или доминирующих особей, как это думают обычно. Он полагал, что наилучшее возможное приспособление организма к окружающей среде, — то, при котором он выживает и преуспевает. И организмом, приспособленным лучше всего, оказывается тот, который в наибольшей степени способен адаптироваться и использовать свои сильные стороны для того, чтобы ответить на вызовы, бросаемые ему окружением.

Таким образом, если мы хотим быть наиболее приспособленными к сегодняшнему быстро изменяющемуся рынку, то должны заново и весьма тщательно продумать свою нынешнюю ситуацию и начать оснащать себя новыми талантами, умениями и навыками. В XXI веке самыми приспособленными будут те, кто умеют адаптироваться и изменяться, кто умеют получать информацию, в которой они нуждаются, и обучаться новым умениям и навыкам настолько быстро, как того требует жизнь.

Знание — это действительно сила, а в наше время даже в еще большей степени. Психолог Томас Спенсер, специализирующийся в поведенческой проблематике, сказал: «Средний работник сегодняшнего дня будет вынужден переучиваться на протяжении своей трудовой деятельности, вероятно, около пяти раз». И он вполне мог сильно недооценить данный показатель. Маршалл Маклюэн изложил то же самое по-другому: «Будущее работы состоит теперь в умении учиться всю жизнь, а не мучиться всю жизнь»³².

Аналогичные слова вы слышите снова и снова в каждой отрасли экономики; вывод отсюда — отчетливый и ясный: «Обучение новым умениям и навыкам — вот ключ, который откроет дверь, ведущую к возможностям будущего». Если дело обстоит действительно так и все стрелки вправду указывают в данном направлении, то наиболее важный вопрос, который вы вообще можете задать себе, причем должны сделать это прямо сегодня, не откладывая ни на минуту, таков: «Чему мне нужно обучиться?» Если вы поступите таким образом и будете действовать разумно, то тем самым хорошо подготовитесь к тому огромному массиву возможностей, которые несут с собой грядущие изменения. В результате вы не просто выживете; вы будете пользоваться и наслаждаться колоссальным успехом.

ВЫБОР

Судьбу определяет зрячий выбор, а не слепой случай.

Неизвестный автор

В полной ли мере вы осознаёте то бесчисленное количество выборов, которые делаете каждый и всякий день? Вероятно, нет. Лишь немногие из нас вообще когда-либо прекращают свой суетный бег по жизни, чтобы задуматься над множеством доступных нам вариантов выбора. Слишком часто мы движемся по наезженной колее, где чувствуем себя ограниченными и принужденными теми обстоятельствами, что существуют вокруг нас. И это плачевно, ибо проблема лежит не в вашей жизненной ситуации, а в том, как вы ее воспринимаете. Даже не зная, кто вы такой, могу ручаться, что существуют многочисленные доступные вам варианты действий, которые могли бы радикально изменить всю направленность вашей жизни, сделайте вы подходящий выбор. Я знаю это, потому что каждая жизнь содержит в каждую отдельную единицу времени несметное число выборов и вариантов. Прямо в этот самый момент вы располагаете такими вариантами, которые, будучи выбранными, непременно привели бы вас на путь успеха и счастья. Добейтесь большего осознания имеющихся у вас возможностей выбора — и вы автоматически станете наслаждаться новым ощущением свободы в вашей жизни. Вы сможете понять, что сам выбор и есть один из основополагающих столпов вашей жизни.

Остановитесь на мгновение и подумайте о некоторых из числа тех выборов, которые вы уже сделали. Вы выбрали, где жить. Вы выбрали свою нынешнюю профессию и место работы. Вы выбрали друзей, с которыми связаны. Вы выбрали одежду, которую носите, и выбрали тот конкретный наряд, что одет на вас сию минуту. Вы предпочли читать именно ту книгу, которую держите сейчас в руках, и захотели читать ее как раз теперь. В вашей жизни имеется гораздо большее количество выборов, чем вы

осознаёте. Фактически вся ваша жизнь заполнена разнообразными выборами. Некоторым из них предшествует длительное обдумывание; большинство совершаются бессознательно, когда мы даже не понимаем, что делаем их. Весь фокус в том, чтобы начать осознавать каждый свой выбор. Возможность выбирать и направлять свою жизнь по какому-то пути не следует считать само собой разумеющейся, а тем более нельзя пренебрегать ею. Но попробуйте прислушаться, что обычно говорят люди. Их слова звучат так, словно они вообще не располагают никакой свободой или возможностью выбора:

«Я должна пойти в этот уик-энд на встречу с коллегами».

«Я должна остаться дома и присмотреть за детьми». «Я должен заниматься работой, которую не люблю». «Я должен сходить в магазин и купить хлеба».

«Я должна каждый месяц выплачивать взнос за кредит». «Я должен... я должна... я должен...» Сколько раз вы слышали подобные формулировки?

Сколько раз в день вы сами произносите такие или очень похожие слова? И хотя в основном это делается бессознательно, эффект всё равно имеется. Вы программируете свой разум на убежденность в том, что у вас нет никакого выбора и что вы вынуждены делать нечто такое, чего делать не хотите. Это очень опасное запечатление, тем более, что оно является неправдой. На самом деле всё, что вы делаете, основывается на вашем собственном выборе.

Слова «Я должна пойти в этот уик-энд на встречу с коллегами» в действительности означают, что вы хотите отправиться на эту встречу, причем именно в уик-энд. «Нет и нет, — могли бы ответить вы, — да это последняя вещь, которую мне хочется делать, но указанная встреча обязательна для каждого. Я просто должна, даже обязана идти».

Ничего подобного — вы сами выбрали, что пойдете. Вы могли выбрать противоположный вариант и не пойти. Возможно, это означало бы звонок

вашему боссу с объяснением, почему вас там не будет, и потребовало бы придумать действительно творчески обоснованную причину, а не просто отговорку. Можно, к примеру, позвонить и сказать больно́й. Но вы можете и вообще уволиться с данной работы. Выбор существует всегда.

В действительности вам следовало бы сказать: «Я предпочла пойти на эту встречу, нежели объясняться, почему не явилась туда» или «Я предпочла пойти на эту встречу, нежели рисковать разными последствиями, если бы осталась дома». Но фактически вы в любом случае выбрали пойти — независимо от того, почему вы решили поступить именно таким образом. Словом, это был выбор, и его сделали вы.

Позвольте пересказать вам беседу, которая недавно состоялась у меня со слушательницей одного из моих семинаров.

- Я должна остаться дома и присмотреть за детьми, — сказала она.

- Вы должны?

- Ну да, они у меня оба дошколята. Одной четыре годика, другому два. Я должна остаться с ними дома.

- Разве у вас нет такой возможности, как пригласить кого-то на этот день присмотреть за малышами?

- Мы с мужем оба считаем, что детям в таком раннем возрасте весь день нужен постоянный родительский уход, а не чужой глаз, так что я должна остаться дома, с ними.

- Я уважаю ваше решение, но в действительности тут имеет место добровольный выбор. Вы сделали выбор и остались с ними дома.

- Да, я сказала именно это. В том-то и дело, что в действительности она сказала вовсе не это, и ее подсознание получило от нее совсем иной сигнал. Очень важно, как вы воспринимаете свою ситуацию, в какое обрамление заключаете ее в своем разуме. Это не просто вопрос чистой семантики; это вопрос о том, что вы запечатлеваете в своем подсознании. Осознавать свой

выбор и делать его с полным пониманием сопутствующих обстоятельств — это совсем не та ситуация, когда человек бездумно и бессознательно тащится вперед, думая, будто в его жизни вообще нет никаких вариантов выбора. Первый подход волнует, воодушевляет и наделяет силой и возможностями. Второй ограничивает и заставляет чувствовать себя беспомощным и увязшим в проблемах. К сожалению, большинство из нас обрело привычку или даже взяло за правило прибегать к последнему из указанных подходов. Но можно сделать и такой выбор — отказаться от данной привычки, изменить ее. Мы не должны оставаться увязшими в одном и том же. Можно выбрать себе новые привычки восприятия происходящего.

Каждый раз, когда вы обнаруживаете, что думаете или произносите слова «я должен...», ловите себя на этом, а затем остановитесь на мгновение и сознательно проделайте небольшое одноминутное упражнение.

Проанализируйте имеющиеся у вас варианты выбора. Сколько их существует? Воспользуйтесь своим воображением. Придумайте настолько много вариантов, сколько сможете выдать на-гора за одну минуту. Проявите творческий подход. И получите от этого маленькое удовольствие.

Понаблюдайте, как появление других возможностей выбора буквально через несколько секунд наделяет вас силой и вливает в жилы энергию. Внезапно оказывается, что вы вовсе не должны... — вы выбираете.

Например, вы поймали себя на высказывании: «Я должен сходить в магазин и купить буханку хлеба». Теперь исследуйте варианты выбора. Вы можете возвратиться к холодильнику, проверить, что там есть, и приготовить себе что-нибудь помимо бутербродов. Можете объявить семье, что сегодня вечером все устраивают маленькую голодовку. Можете заказать доставку какой-то еды из расположенной неподалеку кулинарии. Можно отправиться в ресторан. А можно и позвонить другу, пригласить его в гости и попросить, чтобы он сделал вам любезность и по дороге заскочил куда-нибудь и купил

немного хлеба. Имеется масса выборов. Затем, если вы, взвесив все указанные варианты, всё еще хотите пойти в магазин и купить хлеб, перефразируете свое утверждение и скажете: «Я решил пойти в магазин купить хлеба». Какую разницу внесет подобная практика в вашу жизнь? Во-первых, предваряя каждое свое действие словами «я решил...», вы обязательно почувствуете, что ваша жизнь заполнена разными вариантами выбора и решениями, как оно и обстоит фактически. Во-вторых, такой подход откроет вам глаза и позволит увидеть много других выборов и возможностей, к которым вы до этого были слепы. Вы обнаружите, что стали более творческой, смелой и предприимчивой личностью. Прodelывайте данное упражнение каждый день, и оно буквально преобразует вашу жизнь.

ЦЕЛИ

Жизнь — это либо захватывающее приключение, либо ничто.

Элен Келлер

Я люблю ходить под парусом. У меня есть красивая 10-метровая деревянная шхуна, которую сделал своими руками мой друг, являющийся в этом ремесле одним из самых искусных мастеров Западного побережья. Я выхожу на ней в море настолько часто, насколько это возможно. Иногда я беру свою яхту днем — только для того, чтобы сделать по гавани круг-другой или проплыть взад-вперед, наслаждаясь солнцем и ветром, дующим мне в лицо. Я никуда при этом не направляюсь, а просто плаваю ради удовольствия самого плавания под парусом.

Бывают и такие времена, когда я ухожу в море на неделю или больше. Иногда даже на целый месяц либо два. В таких случаях у меня имеется четко определенный пункт назначения. Каждое утро я тщательно изучаю морские карты и показания приборов прежде, чем начинаю прокладывать курс на

сегодняшние сутки. Я занимаюсь навигацией и управляю своим судном. Я выбираю и ставлю паруса согласно состоянию ветра, корректирую пеленг и по мере необходимости вношу в свои планы и действия нужные изменения. Я наблюдаю за маршрутом и распознаю различные ориентиры, попадающиеся на пути: здесь риф, там остров и так далее; в каждом пункте путешествия я стараюсь установить и то, где сейчас нахожусь и куда направляюсь. Я просто не в силах вообразить, что может быть как-то по-другому. Да это и невозможно сделать по-другому. Только вообразите себе плавание по морю без карт или без всякого курса — с одной лишь надеждой и решимостью, что вы так или иначе попадете в нужное место. Как это было бы смешно, — но ведь именно таким образом мы поступаем, когда движемся по жизни, надеясь на лучшее и желая его, но не ставя перед собой никаких конкретных целей и ориентиров применительно к тому, как достичь желаемого. И разве удивительно, что мы не попадаем туда, куда так хочется? «Причина, по которой большинство людей не достигают в жизни своих целей, — довольно-таки сухо отмечает публицист и лектор Деннис Уэйди, — состоит в том, что у них вообще нет никакой первостепенной цели». Каждый хочет быть здоровым, счастливым, преуспевающим и соответствовать еще сотням подобных прилагательных, но далеко не у каждого имеются четкие установленные цели, а также промежуточные ориентиры, которые намечают на карте жизни, как именно эти люди намереваются достичь своих целей.

НРАВИТСЯ ЛИ ВАМ «АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС?»

В классической книге Льюиса Кэрролла «Алиса в Стране чудес» одна сцена изображает Алису, которая окончательно заблудилась и не знает, в какую сторону свернуть, а потому обращается за помощью к Чеширскому Коту, добродушно взгромоздившемуся на ветку дерева. - Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти? — спрашивает Алиса.

- А куда ты хочешь попасть? — ответил Кот.
- Мне всё равно... — сказала Алиса.
- Тогда всё равно куда и идти, — заметил Кот.
- ...только бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.
- Куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал, усмехаясь, Кот. — Нужно только достаточно долго идти.

Мне очень нравится этот текст. Он полностью абсурден — и при этом очень, даже слишком похож на тот способ, к которому мы часто прибегаем, проживая свою жизнь. Мы совершаем трагическую ошибку, когда путаем упорный труд с деятельностью по достижению целей. Мы предполагаем, что, упорно трудясь, всенепременно должны продвигаться вперед. Но один лишь упорный труд и попытки продвигаться вперед без наличия конкретных, ясно определенных целей и промежуточных ориентиров, которые говорят о том, как туда добраться, означает — беззаботно жить в раю для дураков, не задумываясь о будущем, означает самообман и призрачное счастье. И чем скорее мы признаем это, тем лучше.

ЧТО ВЫ ХОТИТЕ ОТ ЖИЗНИ?

Что вы хотите от жизни? Вы хоть сами это знаете? Если у вас нет уверенности, то, вероятно, самое время для серьезного и углубленного самоанализа.

Каждый из нас в какие-то моменты своего бытия должен остановиться и провести инвентаризацию:

разобраться, где мы находимся и куда идем, дабы обрести уверенность, что направление, в котором движется наша жизнь, — это именно то направление, которое нам желательно.

Цели, которые вы устанавливаете для себя, во многом определяют те обстоятельства и ситуации, с которыми вы встретитесь в жизни. Памятуя об этом, проявляйте в своем выборе мудрость и добивайтесь именно тех

вещей, которые ближе всего вашему сердцу. Мне вспоминается высказывание: «Человек взобрался на лестницу успеха лишь для того, чтобы обнаружить: она приставлена не к той стене». Избегайте в своей жизни неправильных выборов. Ваши цели должны отражать ваши страсти, ваши инстинкты, ваше видение жизни. Поэт однажды написал:

Один корабль плывет на восток, другой на запад идет — И хоть един для них ветра поток, но разный им дал исход. Ведь вовсе не бурям и не штормам, но вантам и парусам Дано указать, куда мы приплывем, — а их ты поставишь сам.

Это ваши цели в процессе их неотступного достижения говорят вам, как установить паруса, и они определяют направление, в котором вы будете продвигаться.

Если вы обнаружите, что вам неясны собственные цели, то, по меньшей мере, на протяжении месяца выделяйте себе по полчаса в день. Обязательно предоставьте себе это время. Не трогайте его и не тратьте на мелочи.

Каждый- день составляйте список из пяти самых важных вещей, которых вы хотите достичь в жизни. Делайте это каждый день. Причина, по которой я говорю «каждый день», в том, что указанный список будет день ото дня меняться. Некоторые пункты будут казаться вам важными сегодня и не столь важными завтра. Другие будут раз за разом повторяться. Если вы станете проделывать это в течение месяца, то сможете отделить временные и сиюминутные желания от тех, которые являются для вас по-настоящему важными.

Существует и другой метод, который также поможет вам. Вообразите, что вам девяносто лет и вы оглядываетесь на свою жизнь. Что бы вам хотелось увидеть случившимся в ней? О чем несделанном вы бы сожалели больше всего? Это мысленное упражнение может помочь вам разобраться в сути и

получить ясную картину того, что вы действительно хотите сделать и чего достичь.

СТАВЬТЕ БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ

Я узнал о могуществе больших целей, что называется, из первых рук, когда много лет назад собирался предпринять свое первое лекционное турне по Австралии. Будучи в Таиланде, я позвонил своему австралийскому антрепренеру, которая организовывала данное турне. Мы договорились, что она должна получить за свою работу 20 процентов от общей прибыли. Я небрежно упомянул, что, на мой взгляд, она будет зарабатывать приблизительно 10 000 долларов в месяц плюс расходы. Мне думалось, что моя партнерша должна быть очень этим довольна. Можете вообразить мое удивление, когда женщина сказала, что этого для нее недостаточно, что ей нужно получать хотя бы 20 000 в месяц и именно на такую сумму она рассчитывала.

Я не знал, что и сказать. Мне были известны реалии ситуации и вероятная сумма, которую мы сможем заработать. Я занимался этим делом уже много лет и понимал: чтобы она могла получать по 20 000 долларов в месяц, мне нужно будет наработать в два с лишним раза больше денег, чем когда-либо удавалось ранее. Я знал, что такое просто невозможно.

Я боролся с этими мыслями и вертел их так и сяк в течение нескольких дней. Каковы были мои возможности выбора? Я мог выплачивать ей больше и оставлять себе меньший процент либо ей надо было соглашаться на 10 000 долларов. В конце концов, это были существенные деньги, очень приличная зарплата за месяц. Но, учитывая ее настрой, оба варианта не выглядели блестящими, пока я не понял, что может быть, всего лишь может быть, но действительно существует возможность сделать в Австралии больше денег, чем я прогнозировал.

Навсегда запомню тот конкретный момент, когда данная мысль пришла мне в голову, потому что он отмечает поворотный пункт в моей жизни. Я шел по пляжу навстречу заходящему солнцу, когда внезапно подумал:

«А почему бы и в самом деле не заработать вдвое больше денег? Это дало бы идеальное решение проблемы.» До указанного момента я думал, будто подобное невозможно, но теперь какой-то внутренний голос нашептывал, что это все-таки осуществимо. И как только мысль о получении вдвое большей суммы стала в моем разуме реальной возможностью, я испытал такой прилив энергии, такую заряженность ею, которую никогда не ощущал прежде. Я почувствовал себя сильнее, нежели садящееся солнце.

Неожиданно я ощутил жизнь пульсирующей во мне совершенно по-новому. Пока на протяжении двух следующих недель я прогуливался по пляжам, в моей голове непрестанно кружили новые идеи, новые способы маркетинга собственных выступлений и новые планы. То, что всего лишь две недели назад выглядело совершенно невозможным, теперь представлялось не только возможным, но даже вполне осуществимым, — если только я стану придерживаться собственных планов. Я не мог надивиться перемене, которая во мне произошла, и, тем более, не мог поверить в нее.

Мы прибыли в Австралию, и я провел самое успешное лекционное турне в своей карьере. Моя импресарио получала на протяжении всего турне свои 20 000 в месяц, а я заработал больше денег, чем мне когда-либо удавалось до или после того.

Однако я получил нечто более ценное, чем деньги. Я узнал, что после того, как вы распахнете свои мысли и разум, перед вами открываются и возможности. Причем постиг это не как абстрактную концепцию, но как реальную действительность. Я только что своими глазами наблюдал, как этот прием сработал на меня, причем самым невероятным образом. Большие цели обладают таким наступательным порывом и мощью, которые дают вам

и средства для достижения указанных целей. Так что не тратьте впустую свое время, задаваясь вопросами вроде: «А как мне удастся сделать это? Каким путем это произойдет?» Просто принимайте решение сделать это, а затем наблюдайте, как следом за данным решением приходят соответствующие идеи и планы.

Патанджали, автор «Йогасутры» и один из основателей системы йоги в древней Индии³⁵, сформулировал это следующим образом: «Когда вы вдохновлены некоей большой целью, неким выдающимся проектом, то ваши мысли разрывают все оковы. Ваш разум переступает пределы; ваше сознание расширяется в каждом направлении, образуя новый, большой и замечательный мир. Ранее дремавшие силы, способности и таланты оживают, и вы обнаруживаете в себе человека гораздо более великого, нежели когда-либо мечтали быть».

РАБОТАЙТЕ РАЗУМНЕЕ, А НЕ УПОРНЕЕ

Если бы мы делали всё, на что способны, то буквально удивили бы сами себя

Томас Эдисон

Существует одно широко распространенное заблуждение насчет работы, которое является причиной большой путаницы, а также чрезмерных и совершенно неуместных тягот, а именно: чем упорнее вы работаете, тем больше преуспеете.

Если и вы тоже верите этому, то вам, чтобы в большей мере преуспеть, придется работать упорнее и интенсивнее. Именно этим и занимается всю жизнь большинство людей. Они ввязываются во всё большее количество проектов и проводят за работой всё больше часов, пренебрегая в итоге своими семьями и здоровьем, а также зарабатывая стресс. Фактически они

трудятся настолько тяжело и упорно, что не имеют шансов преуспеть. Да и откуда им взяться? Ведь исходная предпосылка абсолютно неверна. Остановитесь на минутку и подумайте вот о чём. Если верна мысль, что чем упорнее вы трудитесь, тем более процветаете, то из нее со всей непреложностью должно вытекать: самые упорные трудяги — наиболее благополучные и преуспевающие люди. Но взгляните вокруг — ведь часто в нашем обществе хуже всего оплачивают как раз тех, кто работает интенсивнее и тяжелее всех. Как это может быть?

Разве литератор, написавший двадцать книг, обязательно заработает больше денег, чем тот, кто написал две? А что, если ни одна из этих двадцати будет не издана? Или если обе книги того автора, который и написал-то всего две, станут бестселлерами? Разве издателя, читателя или рецензента заботит, насколько много и упорно потрудился писатель? Действительно ли затраченный труд является хоть каким-то фактором или мерилем? Неуж-то книга, писавшаяся десять лет, всегда окажется лучше той, которая была в порыве вдохновения написана без всяких видимых усилий за три месяца? Если я работаю упорнее, чем Билл Гейтс, то буду ли я и преуспевать больше него? Коль вы работаете упорнее, интенсивнее и дольше меня, обязательно ли вы и преуспеете тоже больше меня? Действительно ли упорный труд является залогом и волшебной формулой успеха?

Самое время проснуться и стряхнуть с себя оковы этого невероятно вредного убеждения. Самое время понять, что важно вовсе не то, насколько упорно вы работаете, а насколько вы работаете разумно и толково!

Никогда не используйте в качестве мерил степень интенсивности своего труда. Подобная мерка бессмысленна. Если вы трудитесь упорно, это может ублаживать и вселять в вас веру в эффективность вашего труда. Измерять нужно тем, насколько разумно вы работаете. Спросите себя: «Использую ли я свое время и ресурсы в такой степени, что на лучшее просто неспособен?»

«Работаю ли я разумно или только упорно вкалываю?» И нужно знать, в чем состоит разница между этими двумя подходами. Никогда не путайте их между собой.

Вот еще одна история из дзэн-буддизма — про ученика, который пришел к знатоку дзэна и спросил: «Что есть дзэн?» Старый наставник ответил: «Когда мы работаем, то работаем. Когда едим, то едим. Когда сидим, то сидим. Когда мы спим, то спим. Это и есть дзэн».

«Но разве каждый человек не делает этого?»—спросил юный адепт.

«Нет, — ответил учитель. — Чтобы так делать, нужна практика».

Для разумной работы тоже нужна практика. Никогда не путайте вложение времени с эффективной работой. Если мы проводим в офисе двенадцать часов, то думаем, что отработали двенадцать часов. Мы чувствуем себя или удовлетворенными, или выжатыми, как лимон, — в зависимости от того, через какую призму смотрим, — но вот работали ли мы разумно? Возможно, если бы мы были организованными, отдохнувшими и на подъеме, то смогли бы сделать ту же самую работу за шесть часов. Такое вполне возможно.

Впрямь ли торговый агент, который делает больше всего звонков и обращений к клиентам, действует лучше всех или вообще хорошо? Разве всё зависит от числа сделанных вами личных обращений и телефонных звонков? Разве сделать двадцать коммерческих предложений по поводу продажи всегда более эффективно, чем сделать пятнадцать? А как насчет качества подачи материала? Сколько времени вы проводите с клиенткой, выслушивая то, что ее беспокоит, и сколько объясняете преимущества своего изделия или услуги? Вы спокойны, уверены, на подъеме — или только повторяете заученные движения и действия? Насколько хорошо вы разобрались в ситуации и подготовились? Быть может, вы были слишком заняты каким-то личным вопросом и не смогли по-настоящему погрузиться в свою работу? А, возможно, вы просто трудились упорно, но отнюдь не разумно?

Заканчивая свою рабочую неделю и подводя итоги, никогда не задавайтесь вопросом, насколько упорно и интенсивно вы работали. Это неуместно и не относится к делу. Спросите себя, насколько разумно вы работали.

Использовал ли я свое время наилучшим возможным способом? Проявлял ли творческий подход? Был ли продуктивен? Вот вопросы, на которые вы должны себе ответить.

ЛЮБАЯ РАБОТА ВСЕГДА РАСТЯГИВАЕТСЯ И ЗАПОЛНЯЕТ ВСЁ ВРЕМЯ, КОТОРОЕ ВЫ НА НЕЕ ОТВЕЛИ

Артур Ч. Кларк, плодовитый автор, более всего известный своим романом «2001: Космическая одиссея», на основе которого был создан пользовавшийся огромным успехом кинофильм, испытал это на себе, когда врач сказал, что ему осталось жить меньше года. После того как Кларк вышел из его кабинета на оживленные улицы Лондона, перед ним встало несколько серьезных вопросов, достойных рассмотрения. Его беспокоила не столько собственная жизнь, сколько судьба жены и маленьких детей. Как они смогут решать материальные и финансовые проблемы, когда он покинет этот мир? Что он оставляет им? Денег, которые Кларк зарабатывал писательским трудом, всегда было достаточно, если он продолжал писать, но сейчас, имея в своем распоряжении меньше года, он не располагал достаточным временем.

Обычно написание книги занимало у него приблизительно полтора года. Значит, теперь он не успевал написать даже хотя бы еще одну, если принять во внимание те новые ограничения во времени, которые жизнь безжалостно наложила на него. Посему он принял решение. Он напишет за следующий год шесть книг. По два месяца на каждую книгу, и за счет авторского гонорара с проданных экземпляров этих книг его семья, по крайней мере,

сможет отложить деньги на черный день и продержаться. Как удастся сдать книгу через два месяца, когда обычно ему требовалось для этого восемнадцать, он не знал, но так или иначе он сделает это. Сделает потому, что должен сделать. Это было решение, которому предстояло изменить его жизнь.

Здесь в нашей истории происходит странный поворот — во многом схожий с прихотливыми извивами сюжета в собственных романах Кларка. Как гласит старинное изречение, правда часто оказывается более странной, нежели любая выдумка. Кларк действительно написал шесть новых романов, и в процессе этого маленького подвига случилось нечто замечательное. Каким-то образом он сумел полностью излечиться от своей болезни. Годом позже от нее не осталось ни малейшего следа, но тем временем он сформировал у себя привычку писать книгу за два месяца. Как вы думаете, теперь, когда у Кларка имелось время, он возвратился к тому, чтобы тратить на книгу по восемнадцать месяцев? А вы бы так поступили? «Мне нравится моя новая производительность, — сказал он. — И вы знаете, что? Думаю, этим способом я пишу лучше»³⁶.

Я заметил: преуспевающие люди — и мужчины, и женщины — обладают сверхъестественной способностью добиваться, чтобы всё у них делалось быстро и эффективно, "чтобы работа буквально горела в руках. Причем не время от времени и не в ситуации, когда смутно вырисовывается угроза крайнего срока, но систематически и регулярно. Они знают, как работать разумно. И в этом как раз и состоит одна из причин, почему они столь преуспевают.

Существует еще одна старая поговорка: «Если вы хотите иметь что-либо сделанным, поручите это занятому человеку», — и она очень верна. Занятый человек умеет организовать так, чтобы вещи делались, причем масса самых разных вещей. Он или она знают, как расположить задания по

приоритетам, как работать эффективно, как преодолевать препятствия и как не давать себя отвлекать. Они работают разумно. И они не только сделают то, что нужно, но обычно справятся с этим за половину или даже четверть того времени, которое потребуется другим. Вы также можете найти этот ритм и заставить его работать на вас. Таким образом, если перед вами стоит согна задач, не отчаивайтесь. Расположите их по приоритетам. Отведите себе предельный срок и найдите тот стиль и ритм, который позволит выполнить их все, Вы достигнете большего эффекта и меньше устанете, проделав всю эту работу. Не думайте «я тружусь упорно», думайте «я тружусь разумно». Второй из этих подходов принесет вам успех; первый всего лишь утомит вас.

ТРИ ПОБЕДОНОСНЫЕ СТРАТЕГИИ

Менеджмент — это умение делать вещи правильно;

лидерство — умение делать правильные вещи.

Питер Друкер

СТРАТЕГИЯ 1 Начинать, памятуя о конце

Каждый день вашей жизни должен осмысленным образом вносить вклад в ту перспективную картину, какой вам рисуется жизнь в целом.

Начинать, памятуя о конце, означает: всегда иметь ясную картину того, к чему вы стремитесь. Что вы хотите видеть случившимся в вашей жизни через десять лет, считая с данного момента? А через двадцать пять лет?

Будьте весьма конкретны и осознайте, каковы ваши финансовые, духовные и деловые цели, а также цели, связанные со здоровьем. Вы должны быть

абсолютно четким в вопросе о своих окончательных целях — иначе вам не спроектировать стратегию их достижения.

Начинать, памятуя о конце, означает использовать свое воображение, чтобы прокрутить в обратном направлении всю картину продвижения к конечной цели и увидеть те необходимые шаги, которые приведут вас в намеченный вами пункт назначения. Когда вы знаете, где и как двигаться, то на каждой стадии вашего путешествия к успеху появляются очень отчетливые и хорошо различимые дорожные указатели. Знайте, каковы ваши путеводители и верстовые столбы, чтобы иметь возможность точно оценивать, где вы находитесь и как у вас идут дела. Именно здесь вам может помочь воображение. Прокручивая «картинку» назад с того места, куда вы хотите попасть, и просматривая шаги, приведшие вас туда, вы получите карту, которой надо будет придерживаться. Тогда в том, что вам необходимо сделать, будет таиться меньше загадок и сюрпризов.

Держите у себя в голове эту общую картину. Она и вдохновит вас, и напомнит, зачем вы выполняете определенные задачи. Словом, она позволит вам идти по правильному пути.

СТРАТЕГИЯ 2 Организовываться вокруг приоритетов и соблюдать их

Как я могу наиболее эффективно распорядиться имеющимся у меня временем? Вот вопрос, которым каждый из нас должен задаваться каждый день. Ваше время и энергия ограничены. Вы не можете сделать тысячу вещей за день, хотя имеется, вероятно, тысяча вещей, которые достойны быть сделанными и могли бы оказаться для вас полезными. Нужно принимать решения о том, какие действия более важны, нежели другие, и в каком порядке вы будете их выполнять.

Это означает — управлять собой и мудро использовать свое время.

«Управление временем», как принято говорить в менеджменте, —

неправильный термин. Вы не управляете временем. Время постоянно; вы управляете собой и организуете себя, а при этом иницируете и совершаете действия, которые приводят к результатам. Бизнес — это вообще вопрос того, как добиться выполнения определенных вещей, как организовать вокруг приоритетов и соблюдать их. Стройте иерархию того, что должно быть сделано.

Разбейте предстоящую работу на меньшие части. Умейте ясно видеть всю картину в целом.

Сочетайте макро- и микропредставление. Общий вид и все детали.

Но не позволяйте деталям возобладать, не дайте деревьям заслонить лес. Если потратить неделю или две на то, чтобы запроектировать и написать рекламную листовку, когда вам отвели на это всего два дня, то в результате можно выдать прекрасную листовку, но было ли это наилучшим использованием вашего времени с точки зрения макропредставления?

Другой способ посмотреть на всю итоговую картину состоит в том, чтобы спросить себя, что осталось несделанным и что оказалось проигнорированным, поскольку я потратил столько времени на листовку? Удостоверьтесь, что вам по душе те ответы на указанные вопросы, которые вы сами же даете.

Не проявляйте бережливость в мелочах и расточительность в крупном, не экономьте на копейках, теряя рубли. Эта старая пословица, так или иначе присутствующая во многих языках, — мудрый совет. Вы тратите три дня, обзванивая разные фирмы и кружась по всему городу, чтобы найти самое дешевое цветное фотокопировальное устройство, и в итоге экономите 200 долларов. Это, конечно, прекрасно, но если ваше американское рабочее время стоит больше, чем 15 долларов в час, то разве вы не могли бы израсходовать те три дня лучше? Используйте время там, где оно даст наилучшие для вас результаты. И решение о том, где и как потратить свое

время, надо принимать с помощью обращенного к себе вопроса, — не о том, что мне больше всего нравится делать, а каким будет наиболее эффективное использование моего времени. Как я могу быть наиболее продуктивным сегодня? В этой неделе? В данном месяце? Спросите у себя именно это, и затем предпримите соответствующие действия.

СТРАТЕГИЯ 3 Планируя работу, работайте по плану

Сколько раз вы слышали, как тренер профессиональной спортивной команды объясняет средствам массовой информации последний проигрыш в таких выражениях:

«Мы не соблюдали наш план, составленный на эту игру»?

Хорошо, но почему же они не соблюдали план на игру, если изначально намеревались делать именно это? Потому что очень легко сбиться с пути и отклониться от курса. В волнении и давлении каждого эпизода игры вы принимаете решения на лету, экспромтом, в режиме чистой импровизации, иногда за долю секунды. Вы настолько увлекаетесь действиями, которые разворачиваются в данный момент прямо перед вами, что напрочь забываете о первоначальном плане игры и всего лишь рефлекторно реагируете.

Точно так же обстоит дело и в бизнесе. Часто он становится «заштопыванием той дырки, которая образовалась прямо сейчас и непосредственно передо мной». Звонки по телефону, крайние сроки, меняющиеся приоритеты, непредвиденные события, аварийные случаи, критические ситуации, новые возможности — все они обладают свойством уводить вас в сторону от первоначально намеченного плана.

Зная это, важно всегда иметь общее представление о том, чего именно вы хотите добиться на протяжении каждой недели, каждого месяца, каждого

года, а также планировать свою работу и работать по своему плану, стремясь на деле достичь задуманного.

Несомненно, по-прежнему будут случаться непредвиденные телефонные звонки, крайние сроки и новые повороты событий, настойчиво старающиеся привлечь к себе ваше внимание, но если вы будете придерживаться нижеследующего простого четырехэтапного порядка действий, то обнаружите, что сможете легко подправлять курс, когда вас станет уводить в сторону, и тем самым сумеете быстро и успешно продвигаться к своим целям.

ЭТАП 1 Составьте список

Запишите, что требуется выполнить на этой неделе, какие звонки по телефону, письма или действия продвинут вас вперед по направлению к вашим целям. С кем вы должны увидеться? Что должны сделать? Какую могли бы получить новую информацию, которая поможет вам? Что вы можете предпринять для создания дополнительных возможностей? Какие шаги могли бы сделать наступающую рабочую неделю продуктивной и успешной? Разработайте еженедельный список, который энергично и напористо продвинет вас к достижению ваших целей.

ЭТАП 2 Выполняйте намеченное

Если что-то может быть сделано немедленно, — делайте это! Что еще можно сделать сегодня? Делайте это! И в таком духе начинайте одно за другим выполнять всё то, что присутствует в вашем списке. Как мудро рекомендовал российский мистик Гур-джиев³⁷: «Не думайте о результатах, а просто делайте». Позвольте действию быть тем средством, которое приведет вас к успеху. Выполняйте всё, что внесли в свой список. Пусть он явится для вас наивысшим приоритетом.

Может оказаться, что в течение данной недели произойдут новые события, и вы захотите добавить в свой список еще какие-то задачи. Это прекрасно, добавляйте их, но никогда, — повторяю — никогда, ни при каких обстоятельствах не удаляйте пункты из указанного списка (разве что они уже выполнены). Единственное время, когда можно изъять незавершенную задачу, — в конце недели, в процессе анализа состояния дел. Это важное правило, которого надо безоговорочно придерживаться, поскольку оно порождает у вас привычку следовать намеченному плану.

ЭТАП 3 Анализируйте свои действия

Это, увы, тот этап, который большинство людей в своих планах работы вообще опускают, что является недопустимой и критической ошибкой. Анализ прошедшей недели столь же важен, как планирование предстоящей недели. Фактически вы должны тратить вдвое больше времени на анализ и рассмотрение минувшей недели, чем отводите на планирование будущей, поскольку именно так вы выясняете, что в действительности происходит с вашей работой. Планы и хорошие намерения бесполезны, если они не сопровождаются эффективными действиями. Анализ состояния дел многое раскроет для вас. В процессе этого вы должны задать себе массу вопросов:

- Что было выполнено?
- Что не было? Почему?
- Какие новые события произошли?
- Чему я научился?
- Что надо сделать далее?
- Что я делаю в недостаточной степени? Почему?
- Как сделать мою работу более эффективной? Прежде чем планировать свою деятельность на следующую неделю, проанализируйте и самым внимательным образом пересмотрите все действия, совершённые на прошлой неделе. Помните: анализ во многих отношениях более важен,

нежели планирование. Отведите для этого специальное время и, прежде чем двигаться вперед, выясните, что случилось, что не было сделано и почему.

ЭТАП 4 Составьте другой список

На основании анализа и понимания ситуации, достигнутого вами в ходе этапа 3, составьте новый список на предстоящую неделю.

Если регулярно придерживаться этих четырех этапов, то происходят две важные вещи. Во-первых, выполняется масса работы, а это в любом случае важно. Во-вторых, и это столь же важно, вы обнаружите в себе такие модели поведения, о существовании которых сами никогда не догадывались.

Внимательно и регулярно, неделя за неделей анализируя свои списки, вы обнаружите, что систематически избегаете некоторых типов заданий.

Осознание этого факта раскроет для вас многое и отрезвит вас. В целом знание своих наклонностей очень поможет вам внести внутренние изменения, необходимые для того, чтобы достичь большего эффекта.

Помните: знать, что надо делать, и действительно делать — это две совершенно разные вещи. В том, что я предложил вам здесь, нет ничего радикально нового; вы, вероятно, и так уже многое знаете из данной системы.

Но такое знание — лишь первый шаг. Второй, гораздо более важный шаг, состоит в том, чтобы действительно делать это. Именно действия, а не слова являются причиной перемен в вашей жизни. Если вы сможете воплотить указанные стратегии в конкретные действия, совершаемые неделя за неделей, месяц за месяцем, то хорошо продвинетесь на своем пути к достижению гораздо большего успеха в жизни.

НАУЧИТЕСЬ ЛЮБИТЬ СЛОВО «НЕТ»

После окончательного «нет» приходит «да».

Уоллес Стивене

Классическом фильме Фрэнсиса Форда Coppola «Апокалипсис сегодня», который является блестящим изображением вьетнамской войны, есть знаменитая сцена. Командир, роль которого играет Роберт Дювалл, стоит в джунглях, раздетый по пояс, в то время как над головой у него с ревом проносятся американские реактивные истребители.

Утро, но уже курится влажная дымка духоты и жара. «Я люблю запах напалма по утрам, — объявляет он, глубоко втягивая воздух. — Он пахнет победой!»

Я испытываю точно такие же чувства по поводу слова «нет». Я люблю само звучание этого слова. Для меня оно означает действие; что-то происходит и непременно произойдет. Слово «нет» пролагает путь, который, в конечном счете, приведет к слову «да».

Почти все ненавидят слово «нет». Специалисты по продажам, предприниматели, дети, влюбленные, изобретатели, провидцы— все они ненавидят это слово. И все же бесспорный факт бизнеса таков: если вы не слышите «нет», то, вероятно, не услышите и «да». Заниматься бизнесом означает слышать куда как больше слов «нет», чем «да». Есть очень немного организаций, в которых данный принцип не соблюдается. И причина этого очевидна. Чем большее количество «нет» вы слышите, тем больше слов «да» обязательно раздастся позже.

Если, занимаясь продажами, вы слышите тысячу «нет», то, по всей вероятности, услышите сотню «да», а, возможно, даже две или три сотни. Но если вы не слышали ни единого «нет», то вряд ли вам доведется услышать хоть несколько «да».

Многие торговые агенты избегают обращаться с коммерческим предложением о покупке лично или вступать в контакты по телефону, потому

что боятся слова «нет». А что, если человек скажет, «нет»?— вот как они думают. Но, когда вы слышите слово «нет», помните, что где-то рядом, прямо за углом присутствует «да». Когда вы слышите второе «нет», знайте, что «да» стало немного ближе. После третьего — еще ближе. Любите слово «нет»; это поступь приближающегося успеха. Вот если вы не слышите его, то у вас действительно большие неприятности и вы в глубокой яме.

Премия Си Янга присуждается каждый год лучшему бейсбольному питчеру⁴¹ как в профессиональной, так и в студенческой лиге⁴². Это самая желанная и престижная награда. Ее получатели — светила среди величайших питчеров бейсбола, от Санди Коуфакса и Подана Райана до Роджера Клеменса⁴³.

Причем данный список далеко не завершен и с каждым годом пополняется. Однако лишь немногие люди понимают, что указанная премия названа именем человека, который держит рекорд бейсбола по количеству поражений в течение карьеры. Да-да, речь идет о поражениях, а не о победах. Си Янг проиграл 313 игр — больше, чем любой известный питчер в истории бейсбольной лиги. Почему же премию назвали в честь того, кто владеет рекордом числа поражений, могли бы спросить вы? Разве не было бы правильнее назвать ее именем того, кто одержал больше всех побед? Вы правы, так оно и сделано. Просто это один и тот же человек .

А знаете ли вы, что Бейб («Малыш») Рут, великий король тех мощных бейсбольных ударов, которые позволяют пробивающему сделать полный круг по базам, прибежать в «дом» и принести команде очки⁴³, когда-то держал рекорд выбивании в аут, опережая в ходе карьеры любого игрока главной лиги?

Мой друг, который продает страховые полисы и систематически добивается наилучших показателей в своей компании, однажды сказал мне: «Я, вероятно, слышу слово «нет» вдвое или втрое чаще, чем мои сослуживцы».

Никто не принимает в расчет слова «нет» и не подсчитывает их. Никого не заботят поражения. Единственная вещь, которая играет роль, — это победы, успехи; только они и важны.

Когда вы в следующий раз почувствуете себя удрученным, поскольку кто-то скажет вам «нет», вспомните, что эти «нет» — лишь ступеньки, ведущие вас к многочисленному «да».

НАСТОЙЧИВОСТЬ

Я всегда испытываю симпатию к парню, у которого есть в запасе паратройка идей и который никогда не примет отказа.

Майкл Блумберг

Часто думал, что для бизнеса тоже нужно устроить зал славы.

Место, где можно было бы почтить великие принципы бизнеса, а также тех мужчин и женщин, которые успешно ими овладели, так, чтобы мы все могли восхищаться их победами и достижениями. Если бы такое место имелось, то в экспозиции, посвященной принципу «Настойчивость», там наверняка нашлось бы место для последующей истории.

Джерри Перенчио был инициативным агентом, занимающимся организацией спортивных и иных массовых мероприятий, и он правильно оценил, что рекламная кампания по проведению первого боксерского матча между Мухаммедом Али и Джо Фрейзером могла бы принести огромную прибыль.

В этом месте требуется небольшое отступление. У Мухаммеда Али отняли чемпионское звание в тяжелом весе из-за его возражений против войны во Вьетнаме. Хотя он оставался в то время непобежденным, ему в течение трех с половиной лет отказывали в лицензии на участие в поединках. Всё это время проводилась целая серия отборочных матчей для выявления нового чемпиона. Джо Фрейзер, блестящий молодой боксер с сокрушительным

левым крюком, выиграл все бои и затем несколько раз успешно защищал свое звание, в то время как Али проводил схватки исключительно в судах. Наконец, ему позволили снова выйти на ринг. В тяжелом весе оказалось два чемпиона, причем каждый из них настойчиво утверждал, что корона принадлежит именно ему. Оба имели на это право. Оба оставались непобежденными. Это была мечта всякого импресарио, и Джерри Перенчио лежал по ночам с открытыми глазами, думая о том, как он будет вести маркетинг, нацеленный на публику в зале, как станет привлекать закрытые кабельные телесети, а также продавать права на трансляцию за рубеж. Он знал, что сможет сделать всё это. На таком деле можно было заработать состояние. Однако имелась одна маленькая проблема — ему нужны были 10 миллионов долларов, чтобы выкупить исключительные права. Где взять столько денег? Как-то вечером он в очередной раз думал насчет всего этого, когда вдруг понял, что ему надо пойти и продать идею о матче человеку, который смог бы выложить такую огромную сумму. Но кому? Он составил список из 100 богатых людей, которые могли бы выделить средства на данный проект, и начал обходить их одного за другим.

Конечно же, не всегда легко добраться до таких могущественных и влиятельных людей, чтобы увидаться с ними. Обычно их хорошо охраняют партнеры и секретари, но настойчивость дает силу, и Джерри смог-таки попасть к первому человеку, фигурировавшему в его списке. Это был очень короткий разговор, и собеседник сказал «нет». Второй человек, к которому он обратился, также сказал «нет». Третье лицо сказала то же самое. Каждый, к кому он с таким огромным трудом попадал на прием, отказывался. Как это было огорчительно и как обескураживало! Сколько раз мысли о том, чтобы отказаться от всей этой затеи, посетили бы при таких обстоятельствах вашу голову? Не однажды они приходили на ум и Джерри Перенчио. Но он был

полон решимости стать организатором исторического боя. И продолжал действовать, переходя от одного пункта в своем списке к другому.

Двадцать шестым человеком, к которому он обратился, был Джек Кент Кук, владелец двух лос-анджелесских баскетбольных команд — «Кинге» и «Лэйкерс», «королей» и «озерных рыб». Сидя в кабинете м-ра Кука, Джерри представил свой план с тем же энтузиазмом, который охватил его, когда ему первый раз пришла в голову данная идея. Джерри восторженно говорил о возможности извлечь огромные прибыли, о том, как он претворит свой план в жизнь и как они оба будут пожинать обильные плоды, если только ему удастся заполучить в руки кредитную линию на 10 миллионов долларов. Джек Кент Кук внимательно слушал молодого человека, стоявшего перед ним. Он изучал лицо Перенчио по мере того, как этот энергичный спортивный импресарио жонглировал цифрами и фактами, и в конечном итоге принял решение. Его ответом стало «да».

Остальное принадлежит истории. Матч между Али и Фрейзером рекламировался в афишах как битва века, и благодаря мудрому маркетингу Джерри Перенчио, который затем стали копировать организаторы последующих боксерских встреч, этот бой оказался самым прибыльным боксерским поединком всех времен. Каждый из персонажей заработал свои миллионы—Али, Фрейзер, Джерри Перенчио и Джек Кент Кук. А публика была вознаграждена, пожалуй, величайшим из когда-либо состоявшихся матчей боксеров, — одним из немногих в профессиональной карьере Али, когда он потерпел поражение.

Через несколько месяцев после этого знаменательного спортивного события один журналист спросил у Джерри Перенчио, что бы тот сделал, если бы Джек Кент Кук не выделил денег. Молодой импресарио ответил без секунды колебания: «Отправился бы к тому человеку, кто стоял в моем списке под номером двадцать семь».

Джон Фрам, руководитель с большим талантом уговаривать людей, который внешне и по манерам похож на Гручо Маркса⁴⁸, также хорошо знает мощь настойчивости. В 1991 году он был служащим «Сети финансовых новостей» (FNN), когда буквально «с кондачка» позвонил Майклу Блумбергу, основателю и президенту одной из самых крупных информационно-аналитических бизнес-служб, которая действует в Интернете и в других средствах массовой информации, и обратился к нему с радикальной идеей. Почему бы Блумбергу не купить FNN и не позволить ему, Фраму, руководить этой сетью? «Какая глупая мысль», — отреагировал Блумберг, сразу обрезав Джона.

«Подождите, дайте мне пять минут в вашей кабине-те, — настаивал Фрам. — Я смогу показать вам, какие тут заложены большие возможности».

Фрам получил свои пять минут, но и это не помогло. Его «любезно выслушали», после чего показали на дверь. «Сплошная трата моего времени», — прокомментировал позже Блумберг.

Но это не остановило Джона. На следующий день он снова позвонил.

«Вместо закупки данной сети вы могли бы заняться развитием кабельных сетей домашних радио- и телепрограмм,» — предложил он Блумбергу, тем самым несколько изменив подачу в той игре, которую вел. Блумберг еще раз отказался и повесил трубку.

Вы могли бы подумать, что уж теперь-то до Фрама дошло. Было очевидно, что Блумберг не проявлял заинтересованности к нему и его идеям. Но страстное желание, перспективное видение и настойчивость могут сделать так, что каждый отказ станет казаться не более чем временным препятствием, которое нужно и можно преодолеть. Несколько дней спустя Джон позвонил опять. На сей раз он выложил целый перечень новых причин, объяснявших, почему финансовые рынки прямо-таки сотворены для

телевидения. Излагая свой план, он был красноречив, полон энтузиазма и источал уверенность.

Блумберг снова выслушал молча, но что-то внутри него изменилось. Этот настырный человек со стороны, который еще недавно выглядел не заслуживающим ответа, внезапно показался Блумбергу разумным. Он с ходу нанял Фрама на работу, и так началось деловое предприятие, которому предстояло сделать их обоих богатыми. Обратите самое пристальное внимание на то, сколько потребовалось настойчивости, чтобы убедить Майкла Блумберга в достоинствах предлагаемого проекта. Большинство людей сдались бы уже после первого отказа. Но не Джон Фрам, поскольку он ясно знал, чего хотел, и не был готов принять в качестве ответа слово «нет». Он придерживался старого принципа: «Настоящая продажа начинается в тот момент, когда клиент говорит «нет»».

Настойчивость — один из компонентов, которые абсолютно необходимы, чтобы преуспеть. Но что за волшебное, таинственное, почти сверхъестественное качество скрывается за настойчивостью и делает ее столь эффективной? Трудно сказать, однако мы можем говорить с полной уверенностью, что люди, которые обладают этим качеством, почти всегда преуспевают.

КОГДА КТО-ТО НАДУВАЕТ ВАС

Давайте не оглядываться назад во гневе и не взирать вперед со страхом, а смотреть вокруг, будучи ко всему готовыми и всё осознающими.

Джеймс Тёрбер

Что вы делаете, когда кто-то явно надувает вас? Ничего. И это правильно. Абсолютно ничего. Просто забудьте о случившемся и двигайтесь дальше. Вы не можете позволить себе, чтобы вас уведило в сторону.

Закон больших чисел говорит, что иногда вас будут обманывать.

Розничные магазины теряют приблизительно 3 процента своего ежегодного дохода благодаря магазинным воришкам. Владельцы магазинов трактуют этот убыток как часть затрат на ведение своего бизнеса. Они предпринимают меры предосторожности и, когда им удается, преследуют по суду тех, кто попался, но всё равно теряют 3 процента. Важно, однако, что они не тратят эмоции из-за каждого отдельного инцидента. К таким убыткам надо относиться спокойно и хладнокровно.

Сколько раз вы видели, как мыслями о ненависти и мести люди доводят себя до полной крайности, до саморазрушения? И вообще вы когда-либо видели, чтобы ненависть и месть сработали для кого-то в положительном плане?

Почему же вы тогда позволяете этим чувствам проникать в свою душу?

Иногда может случиться, что вас обманывает кто-то очень близкий вам, и это тяжело. Иногда это оказывается человек, которого вы едва знаете. В этом мире далеко не каждому присущи честность и высокая порядочность. Сие печально, но таковы факты. Делайте то, что вы в состоянии предпринять юридически, по закону, если такой вариант имеется, но затем выбросьте произошедшее из головы и сердца.

Знаю, как трудно это сделать, когда оказываешься одним из тех, кто обманут и обманул в людях, но поверьте мне: самый лучший, самый разумный и самый практичный шаг, который вы можете предпринять, — просто забыть о случившемся и двигаться дальше. Чем скорее вы это сделаете, тем скорее сможете возвратиться к нормальному продвижению вперед — без тяжелого эмоционального багажа, который только замедлит ваш шаг. Помните, от этого зависит ваш успех и счастье.

ИМЕНА И ФАМИЛИИ

Мы должны почувствовать магию, содержащуюся в имени.

Дейл Карнеги

Большинство людей не помнят имен и фамилий по той простой причине, что не затрачивают время и энергию, необходимые, дабы прочно занести их в память. Они обычно оправдывают себя; главным способом этого служит утверждение типа: «Я слишком занят, чтобы иметь возможность запоминать такое». Или вообще снимают вопрос с обсуждения, заявляя: «Да я никогда не мог запомнить все эти имена и фамилии». Не могли? Но очень может быть, что должны были. Видимо, такие люди не осознают, что, будучи при встрече не в силах припомнить имя и фамилию человека, фактически посылают ему определенное сообщение независимо от того, насколько тонко они себя ведут, причем это сообщение не принадлежит к разряду тех, которое вы хотели бы посылать окружающим.

И наоборот, всякий раз, когда вы без труда вспоминаете фамилию и имя человека, то тем самым говорите ему: «Ты для меня — важная личность».

Разве это не ценно?

Франклин Д. Рузвельт знал, что один из самых простых и наиболее очевидных способов завоевать доброжелательное отношение людей — это помнить их фамилии и тем самым вызывать в них чувство своей неповторимости. Существуют легендарные истории о том, как этот бывший президент Соединенных Штатов не только помнил имена людей, с которыми встречался лишь однажды, но также и имена их жен, а иногда даже детей. Он тратил время, чтобы достичь этого, поскольку понимал, что это важно. Кроме того, будучи президентом, ориентированным на людей, он был толковым и здравомыслящим политиком, который знал все трюки и уловки. Ведь неслучайно Рузвельт был единственным американским президентом, который нес свои обязанности три срока подряд. Он мог бы выполнять их и в

четвертый раз, если бы не специально принятый закон, который запретил это.

Способность помнить фамилии и имена столь же необходима в деловых и социальных взаимоотношениях, как и в политике, причем достигаемый эффект столь же силен.

Поскольку дело обстоит именно таким образом, то вполне окупается трата времени на запоминание. Каждый день, прежде чем приступить к деловым встречам, назначенным на сегодня, вообразите всех людей, с которыми намереваетесь встретиться. Мысленно нарисуйте их лица. Затем привяжите к этим лицам имена и фамилии. Несколько минут, потраченных вами на это занятие, более чем компенсируются той высокой оценкой и признательностью, которую вы получите от тех, с кем будете здороваться. Я не запоминаю имена и фамилии естественным путем, без всяких усилий. Мне нужно для этого поработать, и я действительно работаю. Всякий раз, когда я знаю, что должен посетить деловое или общественное мероприятие, где соберется много людей, я отвожу пять или десять минут, чтобы вообразить себя встречающимся с теми людьми, кого скоро увижу, и при этом называю их по именам и фамилиям, а также мысленно представляю их другим людям. Я практикуюсь в уме установлением соответствия между фамилиями и лицами. Всё это требует совсем небольших усилий и в то же время помогает мне запомнить имена и фамилии всех участников предстоящего собрания.

Даю ценный совет: если вы контактируете с клиентами или поставщиками больше одного раза, заводите на каждого карточку, где будут зафиксированы их фамилии, имена, должности и титулы, сопровождающиеся любой другой уместной или ценной информацией. Добавьте ниже фамилию и имя их секретаря и/или того, кто ведет прием посетителей, — словом, любого из числа тех, с кем вступаете в контакт. Тогда

прежде, чем увидаться с этими людьми в очередной раз, вы сможете обратиться к своей картотеке, чтобы освежить в памяти и иметь под рукой все необходимые фамилии и имена.

Один руководитель, действующий весьма эффективно и продуктивно, с которым я знаком и который также использует указанную систему, находит разумным включать в эти карточки еще и хобби своих деловых знакомых, а также их предпочтения и антипатии. Что-нибудь типа «сын играет в футбол за школу», «жена любит антикварную мебель», «он болеет за «Чикаго буллс»» и т. д. В результате, когда моему приятелю приходится разговаривать с указанными клиентами после того, как они не виделись в течение шести месяцев или более, он просто потрясает их подобной информацией.

Производит ли это на них впечатление? А что вы думаете на этот счет?

Такого рода стратегия запоминания и уважительного произнесения фамилий и имен друзей и деловых партнеров была одним из секретов колоссального успеха Эндрю Карнеги: она помогла ему создать на переломе XIX и XX столетий огромный сталелитейный консорциум и скопить личное состояние, превышавшее 400 миллионов долларов. В то время он был самым богатым человеком в Америке⁵¹. Запоминание имен и фамилий было у него навыком, которому он уделял свое ценное время и энергию. Карнеги знал и понимал силу, которую обретали те, кто овладел этой простой любезностью, и интенсивно пользовался ею.

Другой Карнеги, Дейл (не имеющий никакого отношения к вышеупомянутому) в своей классической книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» сказал по поводу властной силы имени и фамилии следующее: «Мы должны почувствовать магию, содержащуюся в имени, и осознавать, что это единственный знак, полностью принадлежащий личности, с которой мы имеем дело... и никому больше. Имя выделяет человека, придает ему уникальность. Информация, которую мы сообщаем,

или требование, которое мы налагаем, приобретают окраску особой важности, когда мы пытаемся влиять на ситуацию, используя имя индивидуума. С кем бы мы ни соприкасались, от официанта до высшего должностного лица, имя всегда будет играть роль волшебного ключика».

НОВЫЕ КОНТАКТЫ

Всякий, кто думает, будто клиенты не важны, должен попробовать обойтись без них девяносто дней.

Билл Бэрн

Нельзя не признать разумной деловую стратегию, рассчитанную на поддержание контактов с настолько широким кругом людей, насколько это возможно. «Но у меня нет времени, я ужасно занят», — горько жалуются и переживают люди. Единственное, что я могу ответить на это: если вы и в самом деле хотите преуспеть, то найдёте время.

Позвольте познакомить вас с двумя лицами, имеющими свои специфические методы пребывания в контакте с окружающими, — методы, которые работают на них, словно маленькое волшебство. Берите от каждого из этих методов то, что сможете, добавляя или удаляя отдельные элементы согласно вашим собственным предпочтениям, и разработайте свою индивидуальную систему поддержания контактов с людьми.

ДВУХМИНУТНЫЙ ЗВОНОК ПО ТЕЛЕФОНУ

Дарил Картер работает торговым агентом у оптовика, занимающегося продажей аппаратных средств ЭВМ. Это конкурентный бизнес с большим количеством соперничающих фирм, которые борются за внимание розничных продавцов. Но Дарил открыл для себя уникальную систему, которая позволяет ему опережать других. Он называет ее своим двухминутным звонком по телефону. Каждый рабочий день в интервале

между 9.30 и 10.30 утра Дарил «окучивает телефон», как он сам любовно именуют указанную процедуру, вступая в контакт с максимально большим числом людей. «Я никогда в течение этого периода не занимаюсь продажей, — говорит он. — Если человек хочет что-либо купить или просто подольше поговорить, я обещаю ему перезвонить в одиннадцать часов, после обеда или нечто в этом духе. Передо мной всегда находится календарь-ежедневник, и я вношу туда пометки обо всём сказанном. А в течение указанного утреннего часа я хочу только одного: коротко пообщаться с ними и дать им знать, что не перестаю думать о них».

Меня заинтриговал его метод, и поэтому я попросил Дарила дать мне возможность в какое-то утро понаблюдать за его действиями. Мистер Картер согласился. На следующей неделе в назначенный день мы встретились в его кабинете, он усадил меня за столик напротив своего письменного стола и снабдил параллельным телефоном, так что я мог слышать все его беседы. Мне многое открылось. Каждый звонок начинался одинаково: Картер называл себя и спешил предупредить, что у него в распоряжении есть только парочка минут.

Иногда он задавал вопросы: «Вы уже получили тот заказ?», «Всё ли идет нормально?», «Чем еще я могу быть для вас полезным?» Иногда он информировал собеседников о предстоящих событиях: «Мы в ближайшее время получаем кое-какие действительно отличные новинки. Я сообщу о них в следующем месяце». Бывало, что Дарил просто болтал: «Как там дети?», «Как идут делишки у бейсбольной команды, за которую вы болеете?». «Вы уже закончили оборудовать подвал?», «Как прошла очередная встреча в клубе?» Иногда он звонил, чтобы представиться новым фирмам. «Я знаю, что вы прекрасно обходитесь с тем оборудованием, которое используете теперь, и звоню только с целью сказать, что был бы счастлив помочь вашей фирме, и

что мы будем хорошо заботиться о вас, если вы когда-нибудь решите сменить поставщика».

В действительности некоторые из его разговоров продолжались от трех до четырех минут. Другие занимали меньше минуты. Однако в среднем на звонок уходило по две минуты, и при этом каждая беседа была вполне индивидуальной. Но всякий звонок был кратким и по существу. Никто не жаловался. Никого не обижало, что разговор оказался столь коротким. И почти каждый собеседник (если быть точным, то 28 из 30) сказал: «Спасибо за звонок». Они высоко оценивали подобный контакт. «Люди сейчас заняты, — говорит Дарил. — Они прямо счастливы, что вы уважаете их время. Им достаточно всего лишь знать, что вы проявляете по отношению к ним заинтересованность и заботу».

И так он поступает каждый рабочий день. Получается 150 личных контактов в неделю. И на следующей неделе снова 150; всего выходит около 600 звонков в месяц. Каждый месяц, и месяц за месяцем.

Дарил Картер продает в четыре, с лишним раза больше, чем тот торговый агент, который занимает в их компании второе место после него. Как вы думаете, почему? *ПОТОК ОТКРЫТОК НИКОГДА НЕ ПРЕКРАЩАЕТСЯ*

Джо Жирарда называют величайшим специалистом по продажам во всём мире. За успехи в деле продаж его даже внесли в «Книгу рекордов Гиннеса». Удивительный парень. За пятнадцатилетний период своей деятельности в качестве дилера при представительстве фирмы «Дженерал моторе» он продал больше автомобилей, нежели любой другой человек на планете. Он продает в течение среднего для себя дня больше автомашин, чем большинство хороших дилеров продают за неделю. В некоторые дни он продает больше машин, чем другие торговые агенты сбывают за месяц. Как ему это удается? Джо отлично владеет способностью и навыками общения с людьми, но вы не в состоянии продать что-нибудь, пока перед

вами нет клиента, а это как раз то, где Джо по-настоящему блистает. Он знает, что похвалы, передаваемые клиентами из уст в уста, — лучший способ построить эффективный бизнес, а посему разработал специальную компьютерную программу для подготовки писем, чтобы не позволить клиентам когда-либо забыть его. Каждый месяц каждый из клиентов Джо получает от него открытку. В январе это будут «Наилучшие пожелания счастливого Нового года от Джо Джирарда», в феврале это «Наилучшие пожелания счастья в день любви — день Святого Валентина⁵²», в марте это «Наилучшие пожелания счастья в день Святого Патрика⁵³» и так далее, вплоть до дня Благодарения⁵⁴ и Рождества.

«Они любят эти открытки, — говорит Джо с широкой улыбкой на лице. — Двенадцать раз в год мое имя появляется в домах моих клиентов, причем в самом приятном свете. Ближе к концу карьеры я отправлял по 14 000 открыток в месяц. Я тратил за месяц на почтовые марки больше, чем средний продавец автомобилей за год». Но стоила ли овчинка выделки? Еще как! На протяжении своей карьеры Джо продавал больше шести автомобилей в день, то время как в целом по отрасли средний показатель составляет один или два в неделю.

Кто-то однажды сказал: «Если вы купили автомобиль у Джо Джирарда, вам придется уехать из страны, чтобы отвязаться от этого мужика». Джо воспринял эти слова как комплимент. Так оно и есть.

Позволю себе поделиться и собственным опытом. Много лет назад я был соучредителем агентства развлечений, организуя группы отдыхающих и заказывая для них залы и клубы по всей стране. Мой партнер и я находили, что всё получается прекрасно, не считая того, что одному из нас приходилось тратить по меньшей мере одну неделю в месяц на разъезды с целью заводить новые знакомства.

Проблема была только одна: ни один из нас не любил уезжать из дому. Поэтому мы всячески медлили, придумывали оправдания, чтобы отложить поездки, испробовали разные методы и игнорировали очевидный факт, что, когда мы сидели по домам, то пренебрегали важным элементом, способствующим успеху нашего бизнеса. Снова и снова нам приходилось подтягивать показатели вверх только для того, чтобы наблюдать, как они снова начинают сползать вниз, потому что мы не совершали регулярных выездов на места.

Наконец, мы осознали смешную ситуацию, в которую сами себя поставили, и решили проблему, наняв специального человека, который практически всё рабочее время проводил в дороге. И наш бизнес стал стабильно процветать. Забота о любом деловом предприятии означает необходимость завязывать новые контакты и постоянно поддерживать старые. Удостоверьтесь, что вы относитесь к данной мысли всерьез, а не вводите в заблуждение сами себя. Создайте такую работоспособную систему, которая регулярно порождает для вас новых клиентов и поставщиков, одновременно не забывая тех, кого вы уже имеете, и давая всем им возможность почувствовать, насколько их ценят и как о них заботятся. Только в том случае, если фирма или индивидуальный предприниматель тратят на практическое воплощение данной философии по крайней мере 10 процентов своего рабочего времени, у них имеется твердая опора для непрерывного роста.

ПОЗВОЛЯЙТЕ ЛЮДЯМ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ВАЖНЫМИ

*Каждый человек, который мне встречается,
в каком-то смысле выше меня, ибо я учусь у него и уважаю его.*

Эмерсон

Джон Дьюи, один из наиболее глубоких философов Америки⁵⁶, сказал, что желание ощущать собственную важность — одно из самых значительных устремлений, присущих человеческой натуре. Уильям Джемс⁵⁷ высказался в подобном духе, когда заявил:

«Глубочайшей нормой, заложенной в человеческую природу, является жажда быть оцененным». Взгляните вокруг и убедитесь, что так оно и есть. Все мы нуждаемся в высокой оценке и хотим подтверждения того, что наш вклад, каким бы маленьким он ни был, оказал влияние на ход событий. Мы нуждаемся в этом столь же непреложно, как нуждаемся в воздухе и воде. Человек, который понимает это и позволяет людям чувствовать себя важными, окажется не только окруженным друзьями и благодарными партнерами, но буквально будет иметь выписанный на его имя пригласительный билет, позволяющий войти в любое место, куда ему только захочется. А это весьма немаловажно.

Эту летнюю работу между школьными семестрами мне удалось обнаружить совершенно случайно. Я стал водителем-экспедитором в одной фармацевтической компании и имел приблизительно пятьдесят постоянных клиентов. Однажды я отпечатал написанную мною самим листовку, озаглавленную: «Вы — человек великий и потрясающий!» Она начиналась так: «Вы — особенный человек, вы уникальны, вы можете сделать всё», — и тому подобное вплоть до самого конца. Цель этого короткого, вдохновляющего послания была проста — заставить людей испытать к самим себе добрые чувства. Я отпечатал указанный текст за собственные деньги и раздал его всем моим клиентам. В тот момент я слабо понимал эффект, который ему предстояло произвести.

По сути дела, моя листовка наделяла силой и значимостью каждого, кому я ее вручил. Она вызывала на их лицах улыбки, и многие из моих клиентов немедленно вывесили ее на стенах своих помещений, чтобы и они сами, и их

собственные клиенты каждый день могли видеть данный текст. Но на этом дело не кончилось. Два дня спустя меня вызвали в кабинет начальника отдела кадров нашей фирмы. Тот весь сиял. «Что ты такое сделал? — спросил он. — Нам всё время звонят по телефону и благодарят за твою листовку». Кадровик захотел увидеть ее, прочел и только покачал головой в изумлении, что водитель-экспедитор тратил время и хлопоты на подобную вещь.

Неделей позже меня доставили пред светлые очи президента компании и представили как «человека, который написал ту самую листовку». Президент встал, энергично потряс мне руку и в присутствии моих начальников щедро осыпал меня похвалами. Посмотрев, на эту сцену, вы могли бы подумать, будто я открыл инсулин. Потом глава фирмы спросил, можно ли перепечатать мой текст, чтобы через других водителей раздать его и остальным клиентам фирмы. Я был счастлив согласиться. Внезапно я стал «звездой» компании. Все останавливались, чтобы сказать мне пару теплых слов и пожать руку. Торговые агенты, которых я даже не знал, подходили ко мне и говорили: «Приятно взглянуть на парня, который написал ту самую листовку», а потом каждый делился со мною историей о том, какой чудодейственный эффект она оказала на одного или нескольких из числа их собственных клиентов.

Я невольно открыл золотую жилу, а когда в конце каникул расставался с этой работой, то фирма устроила для меня прощальную вечеринку, на которой присутствовали буквально все, включая президента. И это ради временного летнего водителя, который и работал там всего только три месяца, да и то на полставки. Случившееся преподавало мне ценный урок, который я никогда потом не забывал: «Позволь людям почувствовать себя важными — и перед тобой откроются двери».

«Достоинство и ценность индивидуума — очень важная сторона деятельности нашей фирмы», — говорил Билл Хьюлетт, соучредитель фирмы «Hewlett Packard» [«Хьюлетт Пакард»], электронной корпорации с многомиллиардными оборотами. Но только ли фирмы HP, как ее называют в Америке и во всём мире? Именно эта ориентированная на человека философия и сделала «Hewlett Packard» одной из наиболее успешно управляемых компаний в Америке. «Я убежден, что мужчины и женщины хотят работать хорошо, — продолжал Хьюлетт, — работать творчески, и так они и будут делать, если обеспечить им надлежащие условия, которые будут благоприятствовать им в этом устремлении. Мы относимся к каждому сотруднику, независимо от занимаемой им должности, с уважением и признаем личные достижения везде, где обнаруживаем их». А на своем пути они не ленятся немного посматривать по сторонам, чтобы действительно обнаруживать подобные достижения!

Их общекорпоративные цели, записанные в декларации философии фирмы HP, начинаются такими словами: «Достижения организации являются результатом объединенных усилий всех ее членов».

Для успешного ведения бизнеса полезно, когда людям позволяют чувствовать себя важными. Сотрудников называют не «персоналом» или «штатом», а, скажем, «членами команды», как это принято в ресторанах быстрого питания «McDonald's», либо «хозяевами», как делается на кино- и телестудиях корпорации «Disney Productions», либо «партнерами», как поступают в сети универсальных магазинов «J. C. Penney». Это позволяет работникам подобных компаний чувствовать, что они играют важную роль, что они неотъемлемая часть целого, а не просто бессмысленные винтики в гигантском механизме. Всем нам нужно понять это.

Фирме «Боинг», самому преуспевающему производителю самолетов в мире, бесспорному лидеру рынка с объемом продаж, который в 1997 году только

по США составил 34 миллиарда долларов, известна мудрость указанной философии. Всякий раз, когда там готов новый самолет, устраивается большой праздник, в котором участвует каждый. Самолет выкатывают на предангарную бетонированную площадку, и там собираются вместе буквально все — секретари, клерки, обслуживающий персонал, рабочие, инженеры, вице-президенты. Раздаются тосты и слова похвалы, причем каждому позволяют почувствовать, что он лично способствовал случившемуся и внес в него свой вклад. Да так оно и есть на самом деле. Но важно, что фирма «Боинг» тратит время и средства, чтобы укрепить в сотрудниках это чувство. Она хочет, чтобы ее служащие чувствовали себя важными, необходимыми и ценимыми. Посему здесь не жалеют времени на достижение этого.

Опробуйте подобный подход сами. В порядке эксперимента потратьте одну неделю на то, чтобы позволять каждому, с кем вы встречаетесь, почувствовать себя важным. Вашим клиентам, поставщикам, коллегам по работе, жене или мужу, водителю такси — словом, ищите возможности позволить людям ощутить себя особенными, необходимыми и важными. Поначалу это может показаться неуклюжим, но вскоре вы привыкнете к такому обращению и фактически станете им наслаждаться. Понаблюдайте, как реагируют люди. Поддерживайте такой режим в течение одной полной недели и посмотрите, что случится как с вами, так и с теми, кто находится вокруг вас. Это будет потрясающее открытие. Оно почти наверняка изменит, причем навсегда, манеру вашего общения с людьми.

Когда людям позволяют почувствовать себя важными, то часто в них раскрываются такие таланты, о наличии которых они даже сами никогда не подозревали. Прекрасный пример этого — Стиви Моррис. Стиви был замкнутым, углубленным в себя мальчиком, типичным интровертом, которому очень доставало уверенности в себе. Конечно, не помогал этому

и тот факт, что он был вдобавок слепым. Однако паренек преодолел свой физический недостаток благодаря одному-единственному случаю, который навсегда изменил его жизнь.

Однажды в школе учительница попросила мальчика помочь ей справиться с проблемой. В классной комнате обосновалась мышь, и после многих бесплодных попыток найти ее преподавательница поняла, что как раз Стиви обладает тем, чего нет ни у кого другого: замечательным слухом, острота которого, казалось, развилась, чтобы компенсировать его слепоту. Она указала ему на это свойство и призвала использовать свое выдающееся умение вслушиваться. Сначала мальчик стеснялся, но потом неохотно согласился, — и вскоре они поймали злополучную мышь. Это был первый случай в жизни Стиви, когда слепота проявила себя как его актив. Все одноклассники поздравляли и хвалили товарища. Впервые в жизни Стиви почувствовал себя важным.

Теперь, много лет спустя, он говорит, что данный акт признания и высокой оценки послужил для него началом новой жизни. С этого момента мальчик обрел решимость развить свой дар слышания и использовать это как актив. И ему, несомненно, удалось это сделать. Он смог стать одним из великих исполнителей, поэтов-песенников и композиторов своего времени. Его имя теперь — Стиви Уандерс⁵⁸.

Высоко оценивайте людей. Поощряйте их. Признавайте их достоинства. Восхищайтесь ими за те качества или таланты, которыми они обладают. Имеет ли это смысл, дает ли что-нибудь в жизни? Ещё как!

Ничто не обладает большей мощностью, нежели положительное подкрепление. Я никогда не видел человека, каким бы великим он ни был и какое бы высокое положение ни занимал, кто не стал бы работать лучше и прилагать больше усилий, ощущая атмосферу одобрения.

Как дать людям возможность почувствовать себя важными? Начните с того, чтобы считать их важными. Приучитесь рассматривать их как жизненно важную часть большой системы. Каждый играет свою роль — от вашего ведущего специалиста по продажам, настоящей «звезды», и вплоть до девушки, отвечающей на телефонные звонки. Предоставьте им возможность знать это. Своими словами, действиями, комплиментами, подарками и открытками — ведь существуют сотни способов, позволяющих людям узнать, что их ценят, что они играют важную роль.

У Дона Кинга имеется в этом деле свой собственный, особый путь. Часто распознаваемый по волосам, которые стоят у него на голове торчком, словно бы их изрядно наэлектризовали, этот пользующийся дурной славой импресарио, занимавшийся организацией боев Майка Тай-сона и многих других ведущих тяжеловесов последних двух десятилетий, знает, как позволить людям почувствовать себя важными. Каждый, кого он когда-либо приветствовал или кто провел время в его обществе, испытывал это на себе. «Никто не может заставить вас почувствовать себя столь долгожданным, как Дон Кинг, — сказал писатель Норман Мейлер⁵⁹, вспоминая свою первую встречу с ним в Заире. — Я слышал о его репутации, знал про него всякие истории, но когда он приветствовал вас, то источал сплошную радость. Он вызывал в тебе такое прекрасное самоощущение». Было ли это со стороны Дона Кинга всего лишь актерством? «Не думаю, — говорит коллега Мейлера, литератор Джордж Плимптон⁶⁰.

Люди ему искренне приятны. Это одна из самых харизматических личностей, которых я когда-либо встречал».

Никогда не упускайте шанс наделить людей ощущением их силы и важности. Извлекаемые при этом выгоды делятся намного больше того времени, которого требуют подобные действия, а достигаемый эффект может длиться годами — порой и всю жизнь. На всё это нужны совсем небольшие усилия;

надо лишь понимать, что чувство собственной важности — жизненная потребность всех нас, потребность, которая в значительной степени остается неудовлетворенной. Откликнитесь на данную потребность — и мало того, что вы сами почувствуете себя хорошо, но еще и извлечете из такого поведения массу выгод и преимуществ, причем везде, куда вы придете, вас будут встречать с распростертыми объятиями.

ПРОИЗВОДИМОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ НЕМАЛОВАЖНО

У вас имеется лишь единственная возможность произвести первое впечатление.

Неизвестный автор

Люди судят о вас по тому, что они знают и что видят. А если они не знают вас, то судят только по тому, что видят. Разве вы можете обвинять их за это? Всегда выставляйте себя в самом лучшем свете и старайтесь выглядеть наилучшим возможным образом.

Иногда люди думают, будто производить впечатление — это притворство и сплошная фальшь. Нисколько. Если вы гордитесь тем, чем занимаетесь, то у вас есть прямой долг по отношению к самому себе и/или к вашей фирме, чтобы представить себя, а также свое изделие либо услугу в наилучшем свете.

Мы все, конечно, слышали истории о личностях, которые достигли успеха и при этом неряшливо одевались, вели себя предосудительным образом и нарушали все правила, — что ж, верно, такое иногда случается. Но сколько других по этим же самым причинам потерпели неудачу — и даже при том, что они могли предложить окружению много ценного?! Бесчисленное количество, позвольте заверить вас.

У Аристотеля Онассиса однажды спросили, в чём секрет его успеха.

«Обзаведитесь хорошим адресом», — ответил воротила, продолжая

рассказывать журналисту, как он, впервые раскручивая свой бизнес в Америке, открыл офис на Пятой авеню. «На самом деле это был только чулан для метелок, — смеялся знаменитый судовладелец, — но всё равно никто туда не приходил, зато на фирменном бланке было ясно сказано «5-я авеню, Нью-Йорк», а это звучало, и на это был весь расчет».

Медиа-магнат Майкл Блумберг поддерживает это мнение. «Мы всегда стараемся иметь наилучший офис в самой престижной части города, — говорит он, расположившись в роскошной главной квартире своей корпорации, находящейся на Парк-авеню. — Когда вы приходите в наши офисы, вас неизменно встретят там произведения искусства на стенах, шикарные пушистые ковры, дорогая мебель. Эстетика — важная вещь». Трудно требовать от каждого придерживаться именно такого стиля. Можно замечательно преуспеть и без того, чтобы тратить миллионы на украшательство, но вы не сможете стать преуспевающим человеком, не производя должного впечатления на людей.

Сколько контрактов было получено благодаря ошеломляющим презентациям, которые показались участникам прямо-таки из ряда вон выходящими и привели их в восхищение? Во много раз больше, чем благодаря посредственным. Когда вы пробуете продавать изделие, убедить кого-то в своей точке зрения или получить продвижение по службе, не бойтесь снять все ограничители и в самой полной мере проявить свои лучшие стороны. Бойтесь не сделать этого.

Ваш офис и кабинет, ваша визитная карточка, ваша одежда и манеры, ваша психологическая установка, ваш стиль — всё это немаловажно и всё идет в расчет. Так что не делайте глупую ошибку и не думайте, будто ваше изделие или услуга сами по себе снимут любые вопросы и заключат нужную сделку. Производимое впечатление немаловажно, нравится это вам или нет; посему начинайте производить впечатление.

УМЕНИЕ ДЕРЖАТЬ ХОРОШИЙ УДАР

Чемпион должен быть способен держать хороший удар.

Мухаммед Али

Мухаммед Али был героем моих мальчишеских лет.

Одно время, когда он приехал в Торонто, чтобы участвовать в матче с Джорджем Чувало (канадским тяжеловесом), я и несколько моих друзей регулярно прогуливали школу, чтобы понаблюдать за его тренировкой в спортивном зале. Было просто потрясающе видеть Али в деле, как он работает с тяжеленным мешком и боксирует со своими спарринг-партнерами.

Возможно, Мухаммед увидел благоговейный трепет, рисовавшийся на наших лицах, а может быть, просто испытал прилив отеческих чувств, но, во всяком случае, великий боксер решил поделиться парочкой мудрых слов с восхищенной толпой подростков. «Чемпион должен научиться держать хороший удар,— наставлял он нас, указывая на свой подбородок. — Масса боксеров умеют кидать хорошие удары, но чемпион должен научиться держать хороший удар, а потом и еще один хороший удар, — но всё равно продолжать идти вперед».

В вашей погоне за успехом и богатством будут сотни, если не тысячи заминок, разочарований и трудностей.

Некоторые будут мелкими, почти несущественными и не имеющими последствий. Другие окажутся крупными кризисами, которые потребуют собрать всё мужество, проникательность и решимость, которые у вас только есть. В такие моменты всегда устраивайте краткий обзор и анализ сложившейся ситуации. Помните, что состязание тяжеловесов длится пятнадцать раундов. Если вы проиграете несколько раундов или вас даже

собиют с ног и отправят в нокаун, это не имеет значения, пока вы в силах собраться, принять боевую стойку и, в конечном счете, победить.

Я знаю одну производительницу одежды, которая потратила массу сил и упорного труда, чтобы создать свой бизнес и поставить его на ноги. После почти пяти лет борьбы у нее наступил большой перелом, когда один из самых крупных розничных торговцев начал регулярно брать ее продукцию. Магазин, которым он владел, в конечном итоге, стал ее лучшим клиентом и давал моей приятельнице больше 50 процентов поступлений. Все выглядело отлично, пока не пришел черный день, когда тот владелец магазина без всякого предварительного предупреждения взял и объявил себя банкротом. Моя знакомая осталась с массой неоплаченных счетов на крупную сумму и со своими поставщиками, с которыми во что бы то ни стало нужно было расплатиться, но она была не в состоянии собрать того, что ей задолжали потребители, в первую очередь — тот, кто разорился.

Что она делала? «Я рыдала, я впала в ярость, — рассказывала она, мысленно возвращаясь к этому инциденту. — Всё выглядело так, будто меня заглатывала черная дыра. Но затем я стряхнула с себя этот морок и начала выкарабкиваться. Позвонила своим поставщикам, объяснила, что случилось, и договорилась об отсрочке. Получила вторую закладную на свой дом.

Словом, я собрала в кулак все силы, которые только могла, и, хоть это было нелегко, но мы выжили». Она больше чем просто выжила. Теперь эта женщина возглавляет многомиллионное предприятие, которое пользуется в отрасли уважением и с каждым годом продолжает расти.

Удары, бросающие в нокаун, обрушиваются быстро, жестко и в момент, когда вы их меньше всего ожидаете. Профессиональный боксер никогда не ждет удара, который свалит его с ног. Он защищает себя всеми возможными способами, стараясь вообще избежать подобного случая, но, тем не менее, удар так или иначе пробивает и самую лучшую защиту. Аналогично

происходит в бизнесе и жизни — вы всё равно получите свою долю ударов, так что лучше всего знать, как с ними справляться.

ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА НАРЫВАЕШЬСЯ НА НОКАУТИРУЮЩИЙ УДАР

1. Не паникуйте

Это — кардинальное правило при всех кризисах. Случился ли пожар, болезнь, сбой в карьере или неудача в бизнесе — не теряйтесь сами и не теряйте голову. Не бросайтесь, как безумный, делать первое, что приходит на ум. Спокойно обдумайте всё случившееся; прежде чем действовать, взвесьте имеющиеся у вас варианты выбора.

2. Оставайтесь в лодке

Удивительно, сколько лодок продолжают оставаться на плаву даже в ситуации, когда они серьезно повреждены или опрокинулись. Этому учат на всех курсах судовождения. Не покидайте лодку преждевременно только потому, что она дала течь и помаленьку заполняется водой. Часто ваша посуда продолжит держаться на воде, несмотря на повреждение, и, таким образом, безопаснее оставаться в ней. Не считайте свою ситуацию безнадежной при первой же заминке. Возможно, вы сумеете спасти шлюпку, как, впрочем, возможно и то, что вы этого не сумеете, но оставайтесь в лодке достаточно долго, чтобы сделать точную оценку произошедшего. Только после того, как вы будете на 100 процентов уверены, что погружаетесь в пучину, надо покидать судно, получившее пробоину.

3. Держите ущерб под контролем

Рассмотрите существующие альтернативы и хладнокровно расположите их по порядку. Предпринимайте только по одному шагу за раз. Вы не

обязательно должны придумать ответ, который полностью решит всю вашу проблему, но нужно срочно остановить кровотечение. Надо выиграть время. Ценный урок в этом плане мне преподали много лет назад, когда я был водителем машины скорой помощи в Торонто. Нас проинструктировали предельно ясно: «Не пытайтесь всерьез лечить своих пациентов; всё, чего мы от вас хотим, — привезите их к нам не в худшем состоянии, чем вы их застали. Остановите кровотечение, зафиксируйте перелом, удостоверьтесь, что они дышат, и быстро доставляйте их в больницу».

Вот что такое «держать ущерб под контролем». Это не значит обязательно придумать решение проблемы — нужно просто обеспечить, чтобы ситуация не ухудшалась. Предпринимайте любые позитивные действия, которые можете, пока не появятся другие варианты. А они всегда обнаруживаются.

4. Оставайтесь позитивным

Знаю, мне легко это говорить, когда вокруг вас всё к чертям рухнет, но какова альтернатива? Отчаяние? Беспомощность? В кризисные времена вы больше, чем когда-либо, нуждаетесь в том, чтобы разум работал на вас, причем работал эффективно. Человеческий дух невероятно эластичен. Независимо от того, насколько ужасающей выглядит ваша личная или деловая неудача, но, когда пыль уляжется, всегда обнаружатся варианты выбора. Бизнес функционирует, невзирая на самые невыносимые погодные условия, на штормы и водовороты. Люди поправляются после серьезных болезней. Жизнь продолжается и в том случае, когда ребенок получил неустранимую травму. Если вы потеряли работу, то имеется другая, третья и четвертая возможность трудоустройства, которые надо изучить. Оставайтесь позитивным. Позвольте своему разуму работать на вас, — и вы оправитесь.

5. Не бейте себя в грудь

А что, если бы я взял и...? Вот если бы только я...? Примерно так вы будете думать обо всех тех вещах, которые могли бы сделать. Должны были сделать. Но проявили непредусмотрительность; факт таков, что в свое время вы так не поступили, а теперь нет никаких действий, которые вы могли бы совершить, чтобы перечеркнуть случившееся. Возможно, всё и впрямь пошло бы по-иному, но каков смысл размышлять на подобную тему? Сожаления и посыпание головы пеплом только растратят вашу энергию, которая нужна совсем на другие нужды. Ничто и никто не бывает идеальным, и даже при наличии самых лучших намерений люди совершают ошибки. Перестройтесь и используйте наличную энергию, направив ее в позитивное русло.

6. Посоветуйтесь

С кем вы могли бы поговорить? Кто, возможно, сам попадал в подобную ситуацию? Получите столько советов и информации, сколько сможете, — чем больше, тем лучше. Часто бывает полезным просто побыть с кем-то, кто сталкивался со сходной проблемой. Что они делали? Как справлялись с бедой? Вы вовсе не обязаны воплощать в дело всё, что услышите, но чем большим объемом информации будете располагать, тем более эффективными окажутся ваши решения.

7. Поймите, что время находится на вашей стороне

Время залечивает все раны. Насколько длительными будут последствия ущерба, причиненного указанным инцидентом?

- а) один месяц, считая с данного момента?
- б) один год, считая с данного момента?
- в) десять лет с данного момента?
- г) двадцать пять лет?

Поместите всё, что произошло, в перспективу времени. Бросьте общий взгляд на сложившуюся ситуацию. Несомненно, сейчас она выглядит едва ли

не катастрофической, но насколько определяющим является то, что случилось, если взглянуть на это с точки зрения всей вашей жизни в целом? Способность воспрянуть духом после неудач и разочарований — это характерная черта чемпиона. Если вы разовьете в себе данное свойство, то наверняка выживете, в какую бы ситуацию вам ни довелось попасть, и в конечном счете подниметесь из пепла. Нокаутирующие удары достаются всем нам; разница состоит в том, как мы справляемся с ними.

ЕСЛИ ВЫ ЧЕГО-ТО НЕ ЗНАЕТЕ

Я использую не только собственные мозги, но и все те, которые могу позаимствовать.

Вудро Вильсон

Бывают ли у вас такие случаи, когда вы нуждаетесь в большем объеме информации о каком-то проекте, услуге или рынке. но не знаете, где ее раздобыть? А почему бы не поднять телефонную трубку и не спросить у того, кто может владеть интересующими вас сведениями? Вполне допустимо позвонить даже совершенно незнакомому человеку. Причем подобный звонок невероятно эффективен для получения информации, в которой вы нуждаетесь.

Впервые я наблюдал указанный метод в действии, когда сидел в роскошном кабинете одного преуспевающего архитектора я строителя. Тот рассуждал по поводу возведения нескольких домов для престарелых. Мы анализировали разные возможности. взвешивая все «за» и «против», когда OF внезапно объявил:

«Думаю, мы нуждаемся в дополнительной информации».

Не говоря больше ни слова, мой приятель раскрыл традиционно напечатанный на бумаге желтого цвета раздел справочника с адресами и

телефонами учреждений, позвонил в одну крупную страховую компанию и попросил соединить его с кем-либо из тамошних агентов. Затем он начал выяснять у человека, с которым никогда прежде не встречался и не разговаривал, сколько людей доживают до пятидесяти пяти лет, какой процент населения достигает шестидесятипятилетнего, а также семидесятипятилетнего возраста, сколько процентов составляют из них мужчины и сколько женщины, а также массу другой полезной информации. Ему потребовалось на всё это меньше пяти минут и не стоило ни цента.

Я был под большим впечатлением. Как ему удалось сделать это? Просто он исходил из принципа, что каждый из нас проявит большую мудрость, если будет всегда помнить следующее: люди, в основном, дружелюбны, им нравится быть полезными и оказывать помощь. Всё очень элементарно. Мы ведь не видим ничего особенного в том, чтобы, если заблудились, остановить первого попавшегося незнакомца и выяснить у него, куда идти. Так почему бы не действовать точно так же и в деловом контексте? Принцип-то ведь идентичен. Превратите это в игру с самим собою и получайте удовольствие, разыгрывая детектива. А потом только смотрите, как быстро вы сможете найти информацию, в которой нуждаетесь.

Джону Ганну, преуспевающему телевизионному продюсеру, требовалось быстро получить пресс-аккредитацию для съемочной группы, которую он посылал в Стоунхендж в Англии. Обычные каналы не обеспечивали необходимой скорости прохождения всех формальностей. «Как же получить эту бумагу?» — ломал он себе голову.

Действуя по наитию, Джон поднял телефонную трубку, позвонил в агентство «Юнайтед пресс» и попросил соединить его с главным редактором — человеком, с которым он никогда до этого не говорил. Мой знакомый объяснил свою ситуацию. Редактор не был до конца уверен, но дал ему

несколько телефонных номеров тех, кто мог бы ему помочь. Еще два звонка — и Джон располагал всей необходимой ему информацией.

Вы также можете воспользоваться указанным принципом. Когда вы нуждаетесь в информации, просто спросите себя: «А кто мог бы знать это?» Затем свяжитесь с ним по телефону, представьтесь и объясните свою ситуацию, а также скажите, что вам хотелось бы узнать. Вы сами поразитесь, насколько обширную информацию можно получить, если вы готовы контактировать с абсолютно незнакомыми людьми. Обнадеживает, в какой мере окружающие готовы помочь. Не всегда, конечно; порой вам будут и отказывать, но в девяти случаях из десяти люди или дадут нужную вам информацию, или направят туда, где вы скоро ее найдете.

Подумайте об этом. Как поступили бы вы сами, если бы кто-то, нуждающийся в информации, позвонил вам, а вы могли бы легко и без усилий снабдить его необходимыми сведениями и тем самым неизмеримо помогли бы этому человеку? Вы бы наверняка обеспечили его указанной информацией, а повесив телефонную трубку, испытали бы добрые чувства. Нам нравится быть полезными и оказывать другим помощь.

В наш век информационных технологий можно получить быстрый доступ к огромным объемам информации через посредство компьютеров и Интернета. Но иногда всё, что вам понадобится, — это обычный телефон вкупе с телефонным справочником.

ПРИЯТНАЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

Не знаю более ободряющего факта, нежели неоспоримая способность человека возвышать свою жизнь путем сознательных энергичных усилий.

Торо

Люди предпочитают вести бизнес с теми, кто им нравится, нежели иметь дело с людьми, к которым у них не лежит душа. Это настолько очевидно, что, кажется, едва ли нуждается в изложении на бумаге, и все-таки весьма многие из нас, вступая в отношения с деловыми партнерами, клиентами и поставщиками, просто не обращают внимания на эту сторону общения. Отсутствует всякий энтузиазм, теплота или взаимопонимание. Это неблагоприятный и вредный подход.

Вы лично, быть может, и в состоянии отделить себя от своего изделия или услуги, но почти все из числа тех, с кем вы входите в контакт, неспособны на это. С точки зрения другого человека вы и ваше изделие образуют связку. Нравится это или нет, но то, кем вы являетесь, выступает по отношению к вашему успеху в качестве либо актива, либо помехи.

Принимая во внимание сказанное выше, разве не имеет смысла развивать свою индивидуальность, превращая ее в нечто приятное и привлекательное для других людей? Правда, тут у меня уже прямо-таки звенят в ушах вопли протеста: «Я таков, каков есть»;

«Люди вправе или принимать меня, или не принимать»; «Не могу измениться»; «Не собираюсь становиться тем, кем я не являюсь».

Какая ерунда! Полегче на поворотах и раскройте глаза пошире. Почему бы не внести в себя некоторые изменения? Ваша индивидуальность не дана, а создана. Вы можете поменять любую ее сторону, которая вам не нравится. Возьмите в качестве примера Бенджамин Франклин. Франклин, один из отцов-основателей американской конфедерации, был человеком блестящего ума⁶⁵. Никто из тех, кому хоть раз довелось вступать с ним в контакт, не сомневался в этом. Однако сам он чувствовал, что его индивидуальность можно развивать еще дальше, а посему решил внести в нее некоторые изменения и в своей автобиографии делится с читателями теми методами, с помощью которых достиг цели.

Франклин составил список из тринадцати качеств, которые ми желал обладать. Проведя тщательный самоанализ, он понял, что ему нужно развить в себе. «Я изготовил небольшую книжицу, в которой выделил по несколько страниц для каждой из перечисленных добродетелей. Затем я фиксировал здесь свое продвижение к цели, ибо мое намерение состояло в обретении привычки ко всем этим добродетелям».

Понимая, что не может обзавестись ими всеми сразу, он выбирал по одной в неделю и концентрировался на том, чтобы в течение всей указанной недели жить в соответствии с данным качеством. На следующей неделе Франклин переходил ко второму качеству и так далее, пока не поупражнялся во всех тринадцати. После этого он начал всё заново. В результате за год ему удалось целиком пройти указанный цикл четыре раза. Данная практика оказалась настолько успешной, что его друзья и партнеры были поражены произошедшими изменениями.

Бенджамин Франклин смог стать одним из наиболее влиятельных людей своего времени. Творческий изобретатель и блестящий государственный деятель, он пользовался среди современников, в том числе тех, кто был равен ему по положению, огромным уважением и вызывал у них восхищение.

Разве он смог бы достичь всего перечисленного, не работая над своей индивидуальностью? Нам никогда не дано будет узнать наверняка, но я что-то сильно сомневаюсь в этом.

Ваша индивидуальность либо привлекает людей, либо отталкивает их. Когда вы хотя бы смутно поймете это, то осознаете важность сотворения такой индивидуальности, которая притягивает к вам людей и возможности.

Недавнее исследование показало, что десять наиболее желанных качеств в человеке таковы:

1. Чувство юмора

2. Искренность
3. Честность
4. Открытость и восприимчивость
5. Позитивная психологическая установка
6. Сострадание
7. Терпение
8. Способность слушать
9. Уверенность в себе
10. Вежливость

Сколькими из перечисленных свойств вы обладаете? Проверьте сами. Или еще лучше — попросите сделать соответствующую оценку кого-либо из тех, кто хорошо знает вас. Просите его быть честным и приготовьтесь к любому результату. Часто выяснение и осознание того, что мы далеко не столь совершенны, как нам хотелось бы думать, действует отрезвляюще.

Если вы обладаете всеми десятью указанными качествами, то в плане свойств и масштаба индивидуальности достигаете 100-процентной эффективности. Но очень немногие люди окажутся на таком уровне. Если вы обнаружите, что имеете пять или меньше перечисленных качеств, то вам есть над чем поработать. Давайте предположим на мгновение, что у вас их действительно пять. Если вы добавите к ним еще одно качество, то добьетесь самоулучшения на 20 процентов. Добавьте два качества — и вы вырастаете на целых 40 процентов. Это невероятный рост. Уверен, что всякий, кто этого достигнет, заметит в своей жизни потрясающие перемены.

Когда вы были ребенком, то методы вашего воспитания, а также житейский опыт и испытания, выпадавшие на вашу долю, часто диктовались обстоятельствами, а также другими людьми. Но сегодня, став взрослым, вы находитесь в ситуации, когда ваша индивидуальность и характер находятся

под нашим собственным контролем и вы сами несете за них полную ответственность;

нельзя признать никого другого ответственным за то, кто вы есть. Если в вас имеются такие стороны, что вы сами от них не в восторге, то почему соглашаетесь с ними? Примите решение измениться. Если существуют качества, которыми вы восхищаетесь в других, то сделаете их своими. Ваша индивидуальность — это продукт эволюции ваших мыслей и привычек. Поскольку мысли и привычки изменяются, то же самое происходит и с вашей индивидуальностью. То, как вы действуете сегодня, определит, кем и чем вы станете завтра.

Каждого должно подбадривать и воодушевлять понимание того, что проблема вовсе не в том, какие качества мы в себе обнаруживаем сегодня; гораздо важнее решение, кем мы хотим стать, и затем — превращение в этого человека. Не бойтесь измениться. Изменения — это часть жизни. Сегодня вы являетесь совсем не тем человеком, каким были в прошлом или станете в будущем. Если вы понимаете это, то почему не приступаете к активному внесению перемен в свою индивидуальность и не приобретаете некоторые качества, которые вас всегда восхищали в других?

ЧЕСТНОСТЬ

*Не бывает хуже такой вещи, как
мелкое отступление от порядочности и честности.*

Том Питере

Во всех своих деловых взаимоотношениях будьте скрупулезно порядочным и честным. Даже если соблюдение данного принципа будет стоить вам денег, в длительной перспективе это всегда окупится. Пусть у вас имеется возможность обсчитать или обмануть кого-то таким образом, что они

никогда об этом не узнают, — всё равно не поступайте так. Уважайте свое слово и держите его. Доставляйте в срок то, что обещали. Соблюдайте свои обязательства. Именно так поддерживаются деловые отношения, и именно так разовых покупателей превращают в долгосрочных, постоянных клиентов. Нет никакой гордости или внутреннего удовлетворения во лжи, обмане или предоставлении чего-то в меньшем количестве, нежели вы обещали, причем независимо от того, каким будет воздаяние — реальным или воображаемым. Краткосрочная выгода часто ведет к долгосрочному позору, причем далеко не последнюю роль играет здесь и тот факт, что вам придется жить со своим скверным решением. Потерянная репутация никогда не может быть восстановлена, в то время как репутация, возросшая благодаря порядочности и честности, окупится, причем многократно.

Я знаю, что отличаюсь здесь от тех, кто пропагандирует философию «победы любой ценой», но истинный успех означает гораздо больше, чем просто накопление долларов и центов. Достоинство и честь, которые идут рука об руку с честностью, — это сам по себе актив, причем воистину бесценный. Действуйте, придерживаясь самых высоких этических и моральных стандартов, — и люди отреагируют на это; они станут уважать вас за подобную принципиальность. Речь идет не только о хороших манерах, это еще и разумный бизнес.

Хорошие люди регулярно и систематически финишируют первыми, и не позволяйте никому убедить вас в обратном. Мало того, что они финишируют первыми, — но им присуща более полноценная, более насыщенная, более богатая во всех отношениях и более счастливая жизнь.

Помните, нам дано пройти по этому пути лишь однажды. Наслаждайтесь сокровищами и радостями, которые дарит вам жизнь, но самое важное — сделайте свое путешествие достойным и благородным. Тогда не будет никаких сомнений, что в конце пути вы будете рады всему сделанному.

УМЕНИЕ СЛУШАТЬ

Когда двое людей понимают друг друга до самых сокровенных глубин сердца, их слова приятны и сильны, словно благоухание орхидей.

«ИЦЗИН»

Фактически, большинство из нас — весьма посредственные слушатели.

Это удивляет вас? Вероятно, да, потому что большинство думает о себе как о людях открытых, восприимчивых и отзывчивых к другим. И в самом деле, почему бы нам не выслушать кого-то, когда мы сами более всего заинтересованы, чтобы полностью понять, каковы мысли и чувства окружающих? Причина в том, что мы в данном случае действуем не преднамеренно; нами руководит подсознание. Мы плохо слушаем, потому что не понимаем в полной мере, как действуют наши внутренние цензоры и каким образом они отфильтровывают информацию.

Мы ведем себя вроде бы так, словно являемся людьми восприимчивыми, но часто оказываемся настолько до отказа заполненными собственными мнениями, суждениями и знаниями, что ничему новому просто не остается места. Когда вы действительно слушаете, у вас появляется возможность для того, чтобы учиться, а также чтобы принимать других и воспринимать от других. А ведь это настолько полезно и настолько вознаграждается. Более того, люди поймут, что вы слушаете их, и они высоко оценят это, а также соответственно отреагируют.

Первый шаг в развитии улучшенных навыков выслушивания — понять, как наш разум интерпретирует определенные сигналы и почему он игнорирует часть из них. Дело в том, что мы фильтруем всё сквозь нашу персональную линзу восприятия реальности. Мы пробуем «вычислить» людей, то есть стараемся объяснять их мотивы и поведение, исходя из наших собственных

ценностей и своего личного опыта, а не из того, что слышим. Более того, на самом деле мы слышим совсем не то, что нам говорят, а результат его преломления через указанную линзу. Оказывается, мы налагаем нашу действительность на реальности других, даже не осознавая, что делаем это. Коллега по работе подходит к вам с какой-то личной проблемой. Вы начинаете слушать, но очень быстро принимаетесь не только слушать, но и использовать свой разум в попытке решить излагаемую проблему. Вы чувствуете потребность быть полезным, так что ищете приемлемые решения уже в то время, пока он еще продолжает говорить. Вы совершаете мысленные скачки между слушанием, оценкой, анализом и продумыванием решений, и чем большая часть вашего аналитического ума работает над разными вариантами выбора, тем меньше вы слышите. Все мы так поступаем.

Мы оказываемся погруженными, прежде всего, в собственные мысли, а вовсе не в мысли другого человека. Вместо того чтобы воспринимать реальность последнего как прямую, свежую, подлинную, законченную, а также окрашенную ценностями, страхами, знаниями и недоразумениями данного человека, мы делаем быстрый и совершенно ошибочный скачок к интерпретации, искаженной линзой нашего «я». Мало того, что мы меньше слушаем, но наш разум начинает еще и действовать как сито, которое осуществляет предварительный отбор информации, решая, что в ней является ценным, а что — нет.

Результат всей этой умственной деятельности сводится к тому, что остается меньше возможностей для встречи двух индивидуальностей, меньше пространства для появления новой истины, да и снижается вероятность того, что в процессе общения вами просто будут выявлены факты. В итоге мы неправильно истолковываем то, чем обратившийся человек пробует поделиться с нами.

Вам существенно необходима способность хорошо слушать и ясно воспринимать информацию, которая пересылается вам от другого индивидуума, если вы и вправду хотите общаться с другими личностями глубоко и эффективно. Будь вы менеджером, родителем, супругом или супругой либо торговым агентом, ваша способность понимать то, что происходит внутри другого человека и реагировать на это надлежащим образом определяется тем, насколько хорошо вы умеете слушать и насколько верно слышите то, что вам говорят.

КАК БЫТЬ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ

1. Слушайте с намерением глубоко понять.

Практикуйтесь в умении слушать внимательно, целенаправленно, ничего не пропуская. Стивен Кови, автор книги «7 привычек высокоэффективных людей» указывает следующее: «Стремитесь сначала понять и лишь затем — быть понятым. Слушайте с намерением глубоко понять». Большинство людей слушают отнюдь не с намерением понять; они слушают с намерением ответить. Торговые агенты и прочие специалисты по продажам часто делают указанную ошибку в чрезмерном рвении заключить сделку.

Позвольте познакомить вас с суперслушателем и суперпродавцом Джо Гандолфо. Джо продает больше полисов страхования жизни, чем любой другой человек в мире. Забудьте такой показатель, как миллион долларов в год, — случился такой год, когда Джо продал страховок на общую сумму в миллиард долларов. Да-да, это был именно миллиард. С такими верительными грамотами он заслуживает того, чтобы его выслушали. «Самая большая проблема специалистов по продажам состоит в том, что они слишком много говорят и недостаточно слушают, — говорит он. — Полагаю, что для торгового агента и всякого продавца есть хорошее правило, которому надо следовать: когда потенциальный клиент закончил говорить, нужно.

прежде чем самому произнести хоть слово, мысленно посчитать до пяти. Тем самым вы будете уверены, что он ничего больше сообщить не хочет. Это очень важно».

Когда ваш клиент или поставщик говорит, то он по существу делится с вами тем, что ему хочется, чего не хочется и как он вообще себя чувствует. Он излагает вам его точку зрения. Разве это не ценно? Однако слишком часто всё это упускается в спешной погоне за подписанием сделки. Иногда ваш подход к клиенту и презентация полностью готовы еще ранее, чем вы войдете в двери. А когда клиент говорит, вы только лицемерно делаете вид, будто внимательно выслушиваете его мнение, в то время как на самом деле всё время ждете секундной паузы, чтобы вставить слово и изложить собственные соображения насчет скорейшей продажи. В этом и состоит проблема. Мы думаем, будто уже заранее знаем, что они там собираются говорить. Мы думаем, что знаем, чего именно они хотят.

Получите урок от Джона Ф. Макдоннелла, бывшего президента авиационной корпорации «McDonnell Douglas»⁶⁷, который постиг данный принцип на собственной шкуре. «Мы не всегда выслушивали то, что собирались нам сообщить клиенты, прежде чем начать рассказывать им, чего они хотят на самом деле».

Всё это быстро изменилось, когда фирма «Макдоннел-Дуг-лас» заметила, что цена ее акций на бирже резко падает. Инженеры и представители компании вскоре принялись регулярно работать со своими клиентами на местах, изучая всё, что только можно, относительно их потребностей. «Мы учились как можно больше слушать», — сказал Макдоннелл.

2. Слушайте сердцем, а не только умом.

Суть подлинного выслушивания не в том, что вы соглашаетесь с кем-то или предлагаете блестящие решения;

она заключается в полном постижении того, какие проблемы испытывает другой человек и в эмоциональном, и в интеллектуальном плане. Вы проживаете их вместе с ним, смотрите на них его глазами и через призму его ценностей. Вы вслушиваетесь не только в то, что сказано, но и в то, что не было произнесено, что осталось за скобками. Вы слушаете в поисках чувств, эмоций. Вы ощущаете, вы интуитивно улавливаете, вы нащупываете смысл, лежащий вне слов. Вы вслушиваетесь всеми пятью вашими чувствами. Лишь малая толика того, о чем вам сообщают, заключена в словах. Будьте восприимчивы ко всем сигналам и посылам, исходящим как от сознания, так и от подсознания. Доверьтесь своим инстинктам и тому, что вы чувствуете. Слушайте всеми пятью чувствами.

Грег Зингер управляет преуспевающей оптовой компанией по торговле продовольствием. Он рассказал мне, как однажды кто-то из числа самых крупных его клиентов заартачился по поводу увеличения цены на один из продуктов, поставляемых Гре-гом. «Я знал, что этот покупатель был под давлением необходимости срезать затраты, — поделился со мной мистер Зингер, — но как раз на том конкретном продукте наша прибыль и без того была ничтожной, и мы уже давно просрочили здесь с прибавкой цены, так что я отказался уступить хоть цент. Я не менял свою позицию и был прав, поступая таким образом. Но чего я не делал, так это не видел во всей полноте, как обстоит ситуация с его нуждами и желаниями. Я застрял на вопросе принципа. Вместо того чтобы чуть отступить и, возможно, даже немного потерять на том продукте, я не отдавал ни пяди территории, держась за свои аргументы и за логику того, почему я должен поднять цену. Мой потребитель неохотно согласился, но инстинктивно я знал, что он обиделся на это. Несколькими месяцами позже я целиком потерял данного клиента и уверен, что корни этого лежали в том самом инциденте. Теперь я всегда ставлю себя на место клиента и пристально вглядываюсь во всю

ситуацию в целом, прежде чем что-нибудь говорить или делать. Я больше не хочу никогда терять еще хоть одного клиента из-за собственной близорукости».

3. Практикуйтесь не позволять разуму оценивать и планировать.

Следите за собой. Следите за тем, как вы отключаетесь и начинаете планировать, придумывая решения, — и всё это в то время, когда человек еще продолжает говорить. Ловите себя на этом. Осознание того, что вы так поступаете, — первый шаг к избавлению от данной привычки. Невозможно одновременно и по-настоящему выслушивать, и обдумывать, так что практикуйтесь в том, чтобы покончить с таким параллелизмом и только слушать. Будьте едины с другим человеком на все сто процентов; не думайте о решениях и ответах; они придут естественным путем. Только слушайте и внимайте всеми вашими пятью чувствами.

Когда наша чуткость глубока, а сознание остается спокойным и ясным, то у перспективного взгляда появляется глубина. При той ясности мышления, которую дает подлинное выслушивание, у нас имеется возможность видеть и слышать как всё то, что говорится фактически, так и те вещи, которые могли остаться невысказанными. Наш разум слышит и улавливает множество деталей, внимание обретает воистину проникновенный и задушевный характер, а чувства становятся по-настоящему глубокими. В моменты, подобные этому, мы чувствуем нашу тесную взаимосвязанность с собеседником и внутренне присущий нам обоим потенциал того, как мы можем помочь друг другу. Решения и озарения перестают таиться. Нам не требуется «вычислять» их; они приходят сами по себе, и им присуще больше мудрости, чем мы когда-либо могли себе вообразить.

Нужно слышать и понимать то, о чем нам стремятся поведать другие, и быть готовым изменить манеру, в которой мы слушаем. Мы должны включить в общение с окружающими другие важные аспекты, которые ранее, возможно, игнорировали. Первый шаг к этому — понять, сколько мы теряем из-за своих старых, давно сложившихся привычек.

Позвольте рассказать вам одну историю. Она случилась с моим коллегой после того, как мы провели весьма плодотворный вечер, обсуждая основные принципы умения слушать и беседуя о том, насколько часто мы по существу не слышим того, что говорят нам окружающие. Мы наметили снова собраться на следующее утро и продолжить наш разговор. Коллега встал в 6.30 утра и завтракал, когда на кухню пришла его маленькая дочь, чтобы присоединиться к нему. Жена еще спала. Прошла пара минут, когда девочка посмотрела на него и сказала: «Папочка, я тебя люблю». Он был на мгновение ошарашен, но, справившись с эмоциями, спросил у малышки: «А почему ты вдруг сказала это?» — «Папуленька! — ответила ему дочка, — я ведь говорю это тебе каждое утро».

«Я никогда не знал этого или же никогда раньше по-настоящему не слушал, что она мне щебечет», — честно сказал он при встрече. Мы оба просто продолжали молча сидеть в моем кабинете и ошеломленно смотреть друг на друга. Сколько же времени мы в процессе общения на самом деле отсутствуем?

РОЛЕВЫЕ МОДЕЛИ

Наше главное желание — найти человека, который заставит нас сделать то, что мы в силах.

Эмерсон

Почитание героев не должно исчезнуть вместе с юностью. Герои могут и должны быть для нас источником вдохновения и мотивации на протяжении всей жизни. Многие из самых известных и влиятельных людей, которых мы знаем, уже взрослыми стали формировать свою жизнь по образцу великих мужчин и женщин, замечательно преуспев в этом, а посему вы тоже можете так поступить.

Задолго до того, как стать одним из «Битлз», Джон Леннон боготворил многих из числа старых гигантов стиля «ритм-энд-блюз» вроде Чака Берри и Мадди Уотерса. У него на стене висели фотографии обоих, и он использовал их в качестве источников вдохновения, когда впервые сам взял в руки гитару. Так он мог воображать, что является одним из них. Это были не только праздные мечтания, своего рода сны наяву, — такой подход позволяет высвободить из подсознания новые творческие идеи. Он дает нам возможность вырваться за рамки предвзятых ограничений. Это превосходный метод развития вдохновения и реализации творческого потенциала.

Вуди Аллен смотрел фильмы братьев Маркс сотни раз и мечтал о том, чтобы стать точно таким же забавным и талантливым. Нет никакого секрета в том, что на этого талантливого создателя кинофильмов весьма существенное влияние оказал Гручо Маркс.

Миллиардер Тед Тернер изучал в университете древнегреческих классиков. Его отец, весьма практичный бизнесмен, не мог понять, зачем сын тратит впустую время на подобные занятия. Он совершенно не понимал, что Тед формирует и настраивает свой разум с помощью образов легендарных греческих героев, которые ловили возможности, превращали безусловные поражения в победы и преодолевали неисчислимые препятствия, чтобы достичь своих целей. Во многом почти так же, как станет делать в своей последующей жизни сам Тед. Певица Уитни Хьюстон наблюдала за тем, как

ее более старшая кузина Дионна Варвик выпускала хит за хитом, и не переставала мечтать о том, что однажды станет точно такой же. Ей повезло — у нее была родственница, которая стала для нее примером и образцом, когда Уитни пролагала себе путь к успеху.

Уитни имела возможность ходить, в студии звукозаписи, смотреть, как Дионна поет, наблюдать, как та ведет себя в различных ситуациях. Всё это оказало огромное воздействие на г-жу Хьюстон. но вам совсем не обязательно лично знать человека, чтобы моделировать себя по его подобию. Не надо даже хоть раз встречаться с этим человеком. Немногие из нас получают подобный шанс, но это не мешает всё же использовать воодушевляющие нас личности в качестве ролевых моделей или, иначе говоря, образцов для подражания.

Женщина-миллионер, владеющая фирмой по изготовлению одежды, однажды рассказала мне, как в первые годы своей деятельности, борясь за успех, черпала вдохновение от других благополучных и преуспевших женщин. У нее висели на стене портреты видных женщин, которые добились многого. Они стали ее наставницами. Каждый раз, когда она смотрела на указанные фотографии, изображенные на них женщины несли ее поддержку и призывали к дальнейшим действиям. Моя знакомая не уставала напоминать себе: если ее любимые женщины смогли сделать это, то и она тоже сумеет. И она действительно сумела.

У всех крупных компаний, которые гордятся своими блистательными достижениями, имеется то, что они называют «историями с полей битв». У IBM, Microsoft, 3M и Hewlett Packard — у всех есть давние истории про их служащих, которые в трудных обстоятельствах совершили настоящие трудовые — а иногда и не только трудовые — подвиги. То были люди, достигшие потрясающих результатов, мужчины и женщины, которые сделали невозможное, которые преодолели все преграды и победили.

Они стали частью эпоса этих компаний, наподобие народных сказаний, и сегодня продолжают вдохновлять других сотрудников, призывая их продолжать и развивать ту же традицию.

Всем нам необходимо знать, что цель, к которой мы стараемся прийти, действительно достижима. Возможно, это потребует почти сверхчеловеческих усилий, но мы должны верить, что если соберем в кулак и используем до конца все наши ресурсы и решительность, то всё намеченное может быть претворено в реальность. И именно здесь нам могут помочь наши герои: они могут доказать нам, что поставленные цели не являются не достижимыми.

Они также могут подсказать нам, как поступать в любой ситуации, особенно в трудной. В книге под названием «Подсознание может всё!» я упоминаю Наполеона Хилла, миллионера и автора бестселлера «Думай и богатей», который регулярно проводил воображаемые беседы со своими «невидимыми консультантами». Он выбрал девять человек, чья жизнь и деятельность производили на него наиболее сильное впечатление. Вечером перед тем, как лечь спать, Хилл закрывал глаза и представлял эту группу людей собравшимися вместе с ним вокруг его стола для совещаний. Он обсуждал с ними проекты, над которыми сейчас работал, и просил их о помощи и содействии. Хотя Хилл настоятельно подчеркивал, что все эти дискуссии происходили исключительно в его воображении, он в такой же мере непреклонен, что идеи, рожденные благодаря указанному процессу, привели его «на чудесные тропы смелых предприятий и богатства».

Достигнутые результаты настолько поразили его, что он превратил подобные мысленные заседания в ежедневную привычку.

Такие наши современники, как первая леди Америки Хиллари Клинтон и гостеприимный телеведущий Ларри Кинг, используют подобные методы воображаемых бесед и обращаются за советом к тем, кого уважают и кем

восхищаются. Большинство людей предполагает, что все эти диалоги происходят только в воображении, но только ли там? Ведь есть отдельные люди, которые ощущают всё прошлое, настоящее и будущее содержащимся внутри данного момента. Нобелевский лауреат, физик Дэвид Бом, протеже Эйнштейна и один из наиболее уважаемых в мире специалистов по квантовой теории⁷⁴, видит мир голографическим и всегда существующим внутри рамок настоящего. Если такая модель действительности истинна, то проведение «реальной» беседы либо телефонного разговора с обитателем прошлого или будущего теоретически можно считать вполне возможным. Хотя подобная гипотеза бросает вызов нашей логике, но отсюда никак не вытекает, что такое не может быть реализовано. Девятнадцатилетний Грэм Кирни твердо убежден, что может. Художник, обладающий потрясающим талантом, он начал рисовать в возрасте пяти лет. Его первая выставка состоялась в 1994 году, когда мальчику было всего четырнадцать, и немедленно была встречена шумным одобрением. Вскоре после этого Грэм стал получать заказы, и его картины теперь украшают вестибюли крупных отелей и дома состоятельных меценатов во всем мире.

Занимаясь оттачиванием своего мастерства живописца, Грэм воображал себя беседующим с великими художниками прошлого. «Всё обстояло так, будто они действительно находились со мной, — настаивает он. — Это было больше, чем только мое воображение. Я действительно ощущал их присутствие, руководящее мною». На самом ли деле этот одаренный молодой человек получал указания от великих мастеров кисти? Можем ли и мы сделать то же самое? Или в данном случае имеет место просто проявившаяся необычайным образом подсознательная реакция на требования, предъявляемые к себе? Но разве это имеет значение? По-видимому, нам никогда не будет дано знать этого наверняка, но сам данный

процесс, тем не менее, обладает наглядно выраженной силой, и он доступен каждому.

Когда мы лепим себя по образцу тех, кто достиг величия, то берем за основу характер своих моделей, их силу и решительность. И очень скоро их успех ведет к нашему успеху, а в процессе этого мы заметно улучшаем себя.

Ролевое моделирование — эффективный и мощный шаг в деле достижения успеха, потому что оно наделяет нас вдохновением и призывает двигаться вперед, невзирая на временные неудачи. Оно также стимулирует творческое воображение и извлекает из подсознания мысли и озарения, которые не вышли бы наружу, не испытай мы такого вдохновения.

И давайте не забывать самый важный принцип, лежащий за всем этим.

Независимо от того, что вы думаете по данному поводу, углубленное погружение в какой-то вопрос, сфокусированность на нем будет налагать отпечаток на подсознательную часть разума. Тем самым вы сможете запечатлеть в своем мозге как раз те качества, которыми восхищаетесь в своих наставниках. А это, в конечном счете, и есть самый большой подарок, который они могут нам дать. Так выбирайте же своих героев и образцы для подражания мудро, а потом позвольте им поднять вас к таким высотам, на достижение которых без их помощи вы даже не могли бы надеяться.

Часть III Сбалансированность

ДОСУГ

Лучше бездельничать и проиграть, чем вообще никогда не бездельничать.

Джерри Джиллис

Когда я выступаю в какой-либо корпорации перед собравшимися там руководителями и сотрудниками, то часто ошарашиваю аудиторию

высказыванием, что ключ к их успеху — работать меньше, а не больше. И вот что я подразумеваю при этом.

Досуг столь же необходим для успеха, как и работа. Именно правильный баланс двух указанных составляющих позволяет вам действовать эффективно и последовательно. Никогда не забывайте этого.

Наиболее обычная ошибка в типичных на сегодняшний день трудовых навыках, как я это вижу, состоит не в недостаточно упорном труде (тут как раз всё в полном порядке), но в том, что люди не предоставляют себе достаточно времени для качественного досуга. А в результате страдают и они, и их работа.

Досуг — вовсе не награда за хорошо выполненную работу; досуг — это часть работы. И между двумя указанными подходами существует важное различие. Вы ведь не смазываете и не заправляете маслом свой автомобиль в конце длинной поездки — смазка и масло нужны вам в ходе путешествия, и тогда машина будет работать гладко и без проблем.

Досуг позволяет вам расслабиться и отдохнуть, отпустить вожжи, устроить голове перерыв. Это необходимо, поскольку именно в тот период, когда ум находится в расслабленном состоянии, вдали от цифр, сумм и крайних сроков, вы даете творческим идеям возможность выйти на поверхность и подать весточку о себе.

Университеты веками используют данный принцип. Они называют это творческим отпуском; профессорско-преподавательский состав каждые шесть или семь лет имеет право на творческий отпуск длительностью в один семестр с сохранением зарплаты. Педагоги часто продлевают такие отпуска на следующий семестр, но уже без оплаты. Их призывают использовать указанное свободное время, чтобы заниматься наукой или путешествовать, но самое важное чтобы уйти от повседневных обязанностей преподавателя. Стоящая за этим теория такова: после перерыва преподаватель или

профессор возвратится восстановившим свое здоровье, полным энергии и бодрости, а также новых, животворных идей, которые, в свою очередь, обогатят университет и его студентов. Надо сказать, что данная теория хорошо подтверждается фактами.

Бёрк Стинтсон, старший менеджер корпорации «АТ&Т» по связям с общественностью, полностью убежден в пользе такой практики. Начиная с 1992 года примерно 1500 служащих этой корпорации воспользовались творческими отпусками. «Мы рассматриваем их как средство, позволяющее нашим сотрудникам восстановиться и принести потом на рабочее место новые навыки, умения и перспективы».

В консалтинговой фирме «Segal Company», базирующейся в нью-йоркском Манхэттене, сотрудники после десяти лет получают месячный оплачиваемый творческий отпуск. После пятнадцати лет им предоставляется два месяца, а после двадцати пяти лет — целых четыре.

«Segal» явилась одной из первых компаний, которые стали предлагать своим ветеранам творческие отпуска, инициировав данную программу еще в начале 1960-х годов. Это свободное время можно использовать на любые цели: можно заняться своим хобби, покрасить дом, пройти учебный курс или отправиться в путешествие. «Данная программа была начата в нашей фирме, исходя из следующих двух основных целей, — говорит Роберт Крински, глава и администратор программы творческих отпусков в фирме «Segal Company». — Во-первых, творческий отпуск должен помочь человеку обрести новый перспективный взгляд на свою работу и жизнь, а это обладает огромной ценностью. Во-вторых, другим сотрудникам фирмы тем самым предоставляется возможность возлагать на себя иные, новые для них обязанности».

В биотехнологической компании «Genentech», расположенной в южном районе Сан-Франциско, сотрудники, работающие на полной ставке, имеют право в дополнение к своим обычным ежегодным отпускам брать творческий отпуск продолжительностью шесть недель подряд, причем с полной оплатой. «Программа творческих отпусков — одна из нескольких наград, предоставляемых нашим сотрудникам в знак признания высокой степени интенсивности их труда и той самоотверженности, которых требует работа в «Genentech»», — говорит Джуди Хей-боэр, вице-президент компании по кадровым вопросам.

«Высокая степень интенсивности труда». Звучит знакомо, не правда ли? Похоже, именно такова норма в сегодняшней практике трудовой деятельности, но как насчет сбалансированности?

«Часть деятельности всякой компании — это признание того факта, что в жизни каждого человека важна сбалансированность, — говорит Франк Филлипс, руководитель одной вашингтонской фирмы, занимающейся пенсионным консалтингом и управлением деньгами. — Мы здесь отнюдь не превозносим сплошных восьмидесятичасовых рабочих недель. На самом деле мы думаем, что человек, который вынужден работать в подобном режиме, в конечном счете, оказывается не очень-то разумным».

Нас учили, причем неправильно, что упорный труд — это путь к успеху. Упорный труд без балансирующего досуга почти всегда ведет к неудаче. Именно время досуга, чередующееся с работой, позволяет вам снова и снова возвращаться к своему проекту — посвежевшим, с новой энергией, бодростью и энтузиазмом.

Пока у подавляющего большинства из нас нет возможности брать годичный отпуск от своих занятий, а посему нужно тем более не забывать о необходимости продуктивно использовать на отдых все отпуска, уик-энды

плюс случайно подвернувшиеся свободные деньки. Глупо и беспечно поступать иначе.

Интересно обратить внимание на следующее: многие знаменитые люди, добившиеся успеха в этом мире, признавались, что совершили свои самые крупные прорывы и великие открытия после того, как находили время на раздумья и переоценку взглядов. Это нетрудно понять, потому что, когда вы пребываете в состоянии ничегонеделания, ваше подсознание (творческий ум) интенсивно работает. Очень часто как раз в период праздности и безделья в голову приходят блестящие свежие идеи. Пол Бойер, Нобелевский лауреат 1997 года⁷⁵, отдыхая в своем доме и любясь видами Лос-Анджелеса, соглашается с этим: «Уход от всего этого, расслабление и отпускание вожжей более способствуют рождению новшеств, нежели непрерывная сосредоточенность на своем проекте».

Помните, именно сбалансированность работы и досуга — самый верный и прямой путь, который приведет вас к успеху. Выделите сегодня же вечером время и подумайте о десяти способах, с помощью которых вы можете пополнить свою неделю досугом. Что вам по-настоящему нравится делать? Что доставляет вам удовольствие? Дисциплинируйте себя таким образом, чтобы включить указанные действия в свой стандартный распорядок дня.

А для тех из вас, кто совершенно зря думает, будто не может позволить себе такую роскошь, как трату времени на досуг, у меня имеется специальное сообщение:

так вот, вы не можете не позволить себе этого. Если вы действительно хотите систематически, день за днем работать качественно, то должны предоставлять себе качественный досуг. Всё остальное означает вводить себя в заблуждение. И в результате пострадает именно ваша работа.

Все мы видели и испытывали на себе то истощение физических и духовных сил, которое случается, когда человек сжигает себя избыточной работой. Как гласит мудрость дзэн-буддизма:

«Лук, который всегда держат туго натянутым, сломается». Это — факт, который мы игнорируем во вред себе, подставляясь опасности. Отводите себе время на качественный отдых, расслабляйтесь и наслаждайтесь досугом, а также излюбленными занятиями, причем вовсе не потому, что вы ленивы, но потому, что вы хотите добиться успеха.

НЕСИТЕ В МИР ПЕРЕМЕНИ

Вы сами должны быть тем изменением, которое хотите видеть в этом мире. Как нести в мир перемены? Как ни странно, можете делать это посредством почти каждого действия, которое вы предпринимаете. Вы делаете это, когда вытираете лицо своему ребенку, когда утешаете и ободряете того, кто впал в депрессию, когда навещаете своих родителей или бабушку с дедушкой, когда поздравляете кого-то с хорошо сделанной работой. Чтобы нести перемены, вовсе не требуется изменять весь мир; нужно только стать более внимательным и заботливым.

Фей Стокхилл несет в мир перемены. Она отвечает за программу самоусовершенствования, которую ведет в тюрьмах, обучая заключенных позитивному мышлению и помогая им обрести чувство собственного достоинства. «Единственная вещь, которая у тамошних обитателей имеется в изобилии, — говорит она, — это время подумать». Она понимает также, что думы, которые посещают узников в тюрьме, несомненно определяют, что случится с ними, когда они снова окажутся на воле. Поэтому она несет им помощь. Речь идет о всесторонне полезной, обогащающей, хорошо продуманной программе, созданной женщиной, которая заботится о людях, — и достигаемые результаты потрясают. Несколько раз я отправлялся в

тюрьму вместе с Фей и наблюдал за ее работой. Фей — маленькая, немного застенчивая женщина, словом, последний человек, которого вы ожидали бы увидеть на работе такого рода, но она страстно верит в то, чем занимается.

Когда она говорит о человеческом потенциале, ее глаза загораются.

Заключенные любят ее, и каждый раз, когда Фей входит в камеру, их лица выражают уважение, которое они к ней питают.

Выслушивать этих взрослых людей, порой закоренелых или ожесточенных, разделять с ними их самые интимные и в большинстве своем тяжкие переживания, видеть их нараспашку открытыми и иногда плачущими — трудное испытание. Находясь там, в тюрьме. Фей всё время поддерживает их, ободряет и воодушевляет, питая своих подопечных позитивными выводами и заставляя их поверить в себя, потому что сама верит в них. Вы могли бы подумать, будто тюремные власти встречают ее с распростертыми объятиями. Вовсе нет. На каждом дюйме пути ей приходится бороться против бюрократии. Сначала ей платят, но потом, по истечении нескольких месяцев, в бюджете больше не оказывается денег. Это может привести в отчаяние. Но Фей переносит подобные неурядицы совершенно спокойно. Она продолжает свое дело, несмотря на все препоны, поскольку убеждена, что может нести в мир перемены.

Анна Авилес — учительница музыки в бесплатной средней школе № 161 нью-йоркского района Бруклин. Ее ученики — главным образом из неимущих семей, дети, которые не всегда верят в себя. Кто может винить их? Среда, окружающая этих ребят, дает не слишком много оснований для надежды. Но Анна верит в своих питомцев, и ее цель состоит в том, чтобы наделить их добрыми чувствами к самим себе. «Если они смогут хорошо думать о себе даже в какой-то одной сфере их жизни, то сумеют надеяться на себя и на свое будущее в других областях тоже, — с большой убежденностью заявляет Анна. — Всё, что они должны сделать — это преуспеть в одной области, всего

лишь в одной, а это сразу породит в них веру, что они в состоянии сделать то же самое и в других сферах».

Посему они вместе ставят спектакли. Десятилетние, двенадцатилетние, четырнадцатилетние дети и подростки репетируют и показывают на школьной сцене бродвейские шлягеры. А после того, как представление состоится, их выступление становится крупным событием местного значения. Свою репетиционную работу воспитанники Анны начинают в 7.30 утра, за час до школьных занятий, и, кроме того, остаются еще после школы. Они учатся сотрудничеству, дисциплине, умению начинать и завершать проект, узнают, как превратить идею в реальность, и, помимо всего прочего, еще и получают удовольствие. Когда все закончено, дети испытывают чувство удовлетворения, а также уверенности в себе. Они знают, что преуспели в данной конкретной сфере своей жизни, и видят в будущем совершенно иную перспективу. «Возможно, всего лишь только возможно, — думают подростки, — нам удастся проделать то же самое снова». Анна Авилес несет в мир перемены.

Глин Эванс — один из партнеров в фирме «Stonehenge Filmworks», занимающейся производством кино- и видеофильмов в Торонто, Канада. Я встретился с ним, когда несколько лет назад его компания выполняла для нас кое-какие рекламные и сопутствующие работы. Глин принадлежит к ассоциации «Старшие братья» — международной организации, помогающей тем мальчикам, у кого нет отцов. Раз в неделю он берет своего маленького «брата» на какое-либо загородное мероприятие, а также на игру в бейсбол, в кино или в любой другое место, где они могут провести время вместе. Между ними возникли настоящие узы дружбы — и обязанности. Глин помногу работает. Часто он настолько занят, что у него действительно нет времени отправиться на подобное мероприятие, но этот человек все-таки находит его. Я сам видел, как он покидает важное совещание до его

окончания, чтобы успеть на свидание со своим младшим братом. Это — обязательство, которое дал Глин, и он держит его. Глин Эванс несет в мир перемены.

Возраст человека — количество прожитых им лет — не может быть препятствием для того, чтобы нести в мир перемены. Каждый из нас может сделать свой посильный вклад. Дэвид Ле-витт стал носителем перемен в возрасте шести лет. Обратив внимание на то, сколько еды выбрасывают каждый день в школьной кафетерии, он задался вопросом: «А нельзя ли отдать ее бездомным?» Он убедил администратора и учеников своей школы, расположенной в Тампа-Бей, штат Флорида, поступать именно так. Это был 1994 год. Четырьмя годами позже, в 1998 году, в программе «Жатва», как ее теперь называют, участвовали 144 школы со всей Флориды — они продолжают и развивают то, что первоначально было всего лишь «идеей одного маленького мальчика». Дэвид Левитт несет в мир перемены. Десять лет назад наша компания решила выделять 10 процентов прибыли на фонд «Нести перемены», который мы сами же и создали. Эти деньги должны были далее распределяться между группами, отдельными лицами и организациями, которые несут перемены, которые помогают сделать этот мир лучше. Такой шаг доставлял нам приятные чувства; кроме того, он казался в то время весьма революционным и радикальным, Я тогда слабо понимал, сколько радости, удовольствия и удовлетворения принесет с собой данное решение. Мы постановили с самого начала сосредоточиться на небольших «почвеннических» организациях, которые стихийно возникают в широких массах, не пользуются особым вниманием и действительно нуждаются в наших деньгах.

За десять прошедших лет мы усуграивали утренники для детей из бедных семей, поддерживали Фей Стокхилл в ее работе с заключенными, помогали круглосуточным прибежищам для безработных, вносили арендную плату за

центры защиты преследуемых женщин, а также предоставляли стипендии и гранты спортсменам, которые стали инвалидами, местным отделениям организации «Гринпис», занимающейся защитой окружающей среды, молодежным группам, а также бесчисленному количеству других. Это дает замечательное, просто потрясающее чувство, и я уверен, что хоть и в малой степени, но мы тоже несем в мир перемены. Причем это — только начало. Недавно я смотрел телевизор; глава крупной транснациональной компании защищал сводный отчет своей фирмы перед въедливым журналистом. «Мы — хорошие граждане и хорошая корпорация», — выпалил он в ответ на предположение репортера, что они, возможно, делают недостаточно. И это заставило меня подумать — что это означает: «хорошие граждане и хорошая корпорация»? Уплату налогов? Предоставление грантов благотворительным организациям? Меценатскую поддержку искусства? Или существует нечто большее? Каковы в этом отношении обязанности корпораций и отдельных индивидуумов? Можем и должны ли мы делать больше для мира, в котором живем? Анита Роддик имеет по данному поводу вполне твердое мнение. Анита является основательницей фирмы под названием «The Body Shop International» [«Международный магазин тела»]⁷⁷. В Великобритании ее история уже стала легендарной. У этой тридцатитрехлетней домохозяйки с двумя юными дочерьми возникла идея создать магазин натуральных продуктов для ухода за кожей, волосами и телом. Получив в банке ссуду в размере 7000 долларов, она вместе с мужем приступила к организации и обустройству своего магазина. Теперь фирма «Магазин тела» успешно работает более чем в сорока странах и имеет обороты свыше миллиарда долларов. Но самым необычным во всём этом является отнюдь стремительный рост фирмы, а ее целевая установка. Данная сеть магазинов по уходу за телом почти так же известна своей страстной защитой окружающей среды, как и косметикой. Роддик сделала собственные

убеждения по поводу среды обитания человека неотъемлемой частью своего бизнеса, предлагая, например, только такие продукты, которые бесследно разлагаются микроорганизмами, и снабжая их упаковкой, допускающей повторное использование. Ее корпорация даже имеет специальное отделение проектов по защите окружающей среды. Указанное подразделение использует свои фирменные магазины в качестве основы для проведения серии весьма броских и результативных кампаний, направленных на то, чтобы спасти китов и остановить вырубку влажных тропических лесов,, а также на достижение многих других благородных целей,

Анита убеждена, что коммерческие фирмы должны делать гораздо больше, нежели просто зарабатывать деньги, создавать приличные рабочие места и продавать доброкачественные продукты. «Компании должны реально помогать в решении наших основных социальных проблем, не только жертвуя определенный процент своей прибыли на благотворительную деятельность, но и используя имеющиеся у них ресурсы, чтобы придумывать и предлагать действенные ответы. Бизнес — это всего лишь еще одна форма проявления человеческой предприимчивости, так почему же мы должны ожидать и соглашаться принимать от него меньше, чем от самих себя?» — убедительно аргументирует она. И у Аниты имеется большая, перспективная мечта: «Я верю, причем со всей страстью, что существует лучший путь. Думаю, мы сможем переписать наново все учебники по бизнесу. И убеждена, что можно торговать в соответствии с законами этики, сохранять преданность общественным идеалам и доверять своим сотрудникам, причем всё это — одновременно».

Я тоже убежден — придет такое время, когда корпорации признают, что они несут ответственность за то, что происходит в мире, когда их вдохновит брошенный им вызов и они примут его — сначала медленно, а затем со

страстным нетерпением и порывом, когда фирмы станут рассматривать прибыль лишь как одно из мерил успеха.

Это потребует надлежащих людей — таких людей, которые, занимая ответственные посты и в правительстве, и бизнесе, будут готовы принимать мужественные решения и брать на себя большие обязательства. Потребуется больше людей, подобных Фей Стокхилл, Анне Авилес, Дэвиду Левитту и Глину Эвансу, которые бы, несмотря на свою плотно заполненную делами жизнь, нашли время, чтобы нести миру перемены. От всех нас потребуется изменить приоритеты, ценности и убеждения, но в этом нет ничего невозможного. Такое может произойти, если мы воистину захотим этого. Я смотрю на всё вышеуказанное с позитивными надеждами, и у меня есть для этого серьезные основания.

Я верю, что тот образ будущего, который мы в себе храним, способствует появлению именно такого будущего. Потенциальная сила нашего общества будет создаваться интенсивностью и энергией наших образов будущего. Будущее не предопределено. Оно не наступает само по себе. Выбор того, действительно ли мы станем или не станем двигаться в определенном направлении, в очень большой степени зависит от нас с вами. Именно наши решения и действия будут, в конечном итоге, нести перемены. Все мы оказываемся перед необходимостью сделать в своей жизни выбор. Мы можем выбрать несение миру перемен.

Давайте начнем с того, что сделаемся оптимистами. «Оптимизм — это стратегия для создания лучшего будущего, — сказал публицист, писатель и активный общественный деятель Ноам Хомский⁷⁸. — Ведь если вы не верите, что будущее может быть лучше, то маловероятно, что вы сделаете шаг вперед и возьмете на себя ответственность за его создание именно таким. Если вы предполагаете, что никакой надежды нет, то тем самым гарантируете, что никакой надежды и не будет. Если же вы считаете, что

возможности изменить ситуацию существуют, то имеется шанс, что вы сами сможете внести вклад в создание лучшего мира. Выбор остается за вами». Активная общественная фигура и бывший министр здравоохранения и образования США Джон Гарднер сказал: *«Люди хотят упорно работать над тем, во что они верят. Люди в основе своей являются хорошими, любящими и заботливыми, но получается так, что большинство из нас не знает с чего начать».*

Похоже, все мы беззвучно произносим: «Но каким образом могу я в качестве сугубо частного лица нести миру перемены?»

Ответ прост: начинайте с того фрагмента Вселенной, который находится прямо перед вами.

Одна приятельница рассказала мне, как она, уходя с пляжа, обязательно забирает с собой не только собственный мусор, но и немного сверх того. «Я не делаю из этого большую проблему, — говорит она. — И не пробую очистить весь пляж. Но каждый раз, отправляясь домой, я не забываю захватить с собой, по крайней мере, лишний мешочек набросанной бумаги и прочего сора — словом, хоть что-нибудь такое, чего я не приносила. Тем самым у меня появляется ощущение, что берег немного выигрывает от моего прихода туда».

Это красиво. И мы можем испытывать подобное чувство во всех сферах нашей жизни. Мы все можем нести в мир перемены.

УДОВОЛЬСТВИЕ

Поспешая заработать на жизнь, не забудь просто пожить

Неизвестный автор

Каждый день получайте удовольствие, как минимум, три раза.

Звучит слишком фривольно?

Думаете, что я предлагаю вам не воспринимать свою работу всерьез?

Ничего подобного.

Ум нуждается в разнообразии и процветает на многообразии.

Если в течение вашего рабочего дня вы получите удовольствие и это станет для вас привычкой, то ваша работа всегда будет более эффективной.

Сколько времени занимает такая штука, как получение удовольствия?

Иногда совсем немного. Можно получать удовольствие почти в любой ситуации. Когда вы за рулем едете на работу и наслаждаетесь хорошей песней, передаваемой по радио, — это и есть удовольствие. Анекдот, рассказанный сослуживцу или услышанный от него, глава, прочитанная в хорошем романе, даже оживленная прогулка быстрым шагом по солнцу или разминка в спортзале — всё это может быть удовольствием.

Я поделился этой мыслью со своим партнером, имевшим тенденцию быть слишком серьезным. Он внимательно выслушал и затем решил предпринять попытку в данном направлении. Я предоставлю ему возможность самому рассказать вам, что из этого получилось: «На следующий день после того, как Джон рассказал мне о принципе получения хотя бы трех удовольствий в день, у меня было намечено несколько деловых свиданий за пределами офиса. Я был настроен скептически, но как можно успешно опровергать его мысль, пока сам не попробуешь, по меньшей мере, день-другой применять ее на деле? Должен тем не менее признать, что я понятия не имел, откуда на меня вдруг свалится удовольствие.

Я ехал по улицам и слушал радио, когда мне попался музыкальный магазин.

Тут я вспомнил, что есть один компакт-диск, который мне хотелось бы купить. Я удачно припарковался и приобрел этот компакт, так что мог теперь слушать в машине ту музыку, которая была мне по вкусу. Тут я подумал, что это вполне тянет на удовольствие, поскольку приятная музыка вместо непрекращающейся болтовни радиоприемника очень успокаивала. Хорошо,

пусть это будет удовольствие номер один, подумал я, понемногу загораясь вызовом, который бросил мне Джон.

Обычно, когда я отправляюсь потолковать с клиентами, то захватываю с собой бутерброд или булочку с начинкой и перекусываю на ходу. Однако сегодня я решил остановиться и поесть сидя. Это будет моя вторая порция удовольствия. Я нашел итальянский ресторанчик, заказал спагетти с чем-то и даже выпил бокал вина, что редко позволяю себе за ленчем. При этом уложился в сорок пять минут и был очень рад, что устроил себе этот незапланированный перерыв, — вот получилось и второе удовольствие.

Третья порция удовольствия оказалась самой лучшей. Когда я закончил дела и уже поехал в сторону офиса, у меня возникла радикальная идея. Вместо того, чтобы ставить машину на мое обычное место, почему бы мне не припарковать ее чуть дальше от офиса и прогуляться пешком? Я обожаю ходить, но никогда не делаю этого в достаточном количестве и обычно вообще чувствую себя виноватым, что почти не занимаюсь никакими физическими упражнениями. В результате я без проблем нашел место для стоянки в десяти кварталах от работы и дальше двинулся пешком. Это показалось мне настолько смелым, необычным, нелогичным — в общем, мне понравился такой шаг, а точнее, довольно много шагов. Энергичная прогулка на расстояние в десять кварталов заняла примерно пятнадцать минут. День выдался солнечным, и я бесконечно наслаждался лучами солнца, ходьбой — всем. Вот я и получил причитающиеся мне удовольствия все три раза. Было крайне неприятно признавать это, но я подумал, что, пожалуй, в словах Джона могло что-то быть. Я решил попробовать это снова, и вы знаете, что? Мне пришла в голову мысль, что отныне это и будет моим новым местом для парковки».

Словом, в моем друге пробудилось радостное желание удовольствий, а ведь и вы с такой же легкостью можете привнести в свою жизнь то, что для него

оказалось маленькой революцией. Во время наших последующих встреч и бесед я наблюдал, как приятель внес данный принцип в отношения с женой и детьми. Короче говоря, жизнь в целом начала доставлять ему больше удовольствия.

Мы должны обеспечить, чтобы каждый день нес с собой немного удовольствия. Составьте список всех действий или событий, которые могут приносить вам радость, и посмотрите, сколько из них вы можете включить в свой распорядок дня. Практикуйтесь в том, чтобы доставить себе удовольствие. Ищите возможности получать их. Проявляйте и здесь творческий подход и признайте за собой право действовать подобным образом. Причем каждый раз, когда это случается, не забывайте напомнить себе, что вы сейчас получаете удовольствие. Тем самым вы увеличиваете удовольствие и делаете его более непосредственным и ощутимым. Иногда мы бываем настолько заняты делом и настолько сосредоточены на нем, что даже не распознаём удовольствие, когда оно случается. Не позволяйте себе отсутствовать как раз в тот момент, когда вы получаете удовольствие.

Удовольствие заряжает вас энергией. Оно наделяет вас силой, освежает и помогает работать лучше. Так что не лишайте себя всех этих благ. Сделайте удовольствие важной составной частью каждого своего дня.

Это разумно, оздоравливающе, это наделяет энергией, подпитывает, повышает продуктивность, приносит пользу и еще — послушайте, я чуть не забыл самое важное — это доставляет удовольствие.

Не забывайте о виде

Мы живем на грани чуда.

Генри Миллер

Когда несколько лет назад я проводил семинар в Сиднее, Австралия. один из слушателей моих курсов спросил, не смогу ли я посетить его отца, у которого

недавно диагностировали рак. Болезнь со всей очевидностью распространилась более чем на 60 процентов организма немолодого джентльмена, и никаких шансов выздоровления по существу не было.

Доктор отца сказал своему пациенту, что жить тому осталось всего лишь три месяца. Семья была охвачена отчаянием; отец испытал настоящий шок.

Я согласился, и мы назначили время визита. К дому больного я доехал на такси, а он приветствовал меня в дверях и поблагодарил за приезд.

Родственники заранее договорилось и всё устроили так, чтобы мы в течение часа побыли одни. Этот час мне никогда не забыть.

В течение пятнадцати или двадцати минут мы разговаривали о жизни, о ее скоротечности и непостоянстве. Затем он пригласил меня выйти на задний двор своего особняка — оттуда открывался ошеломляющий вид на бухту и здание сиднейского оперного театра, и я мог видеть парусные шлюпки и яхты, скользящие по всей акватории гавани. Это было величественно.

И здесь он произнес слова, которые потрясли меня до глубины души.

Он сказал: «Джон, я весьма практический человек с практическими идеалами. Я верю в упорный труд, имеющий целью обеспечить мою семью и дать ей комфортную жизнь. Предполагаю, что вы могли бы назвать меня трудоголиком... или, точнее, бывшим трудоголиком, — поправил он себя со слабой улыбкой. — Я прожил в этом доме двадцать лет. Как раз в сентябрь с гукнет ровно двадцать. Четыре дня назад, узнав от врача, что мне осталось жить только три месяца, я был убит.

Немного погодя я вышел сюда. сел прямо там, где мы располагаемся сейчас, и посмотрел на этот вид. Я смотрел, насколько он красив и безмятежен.

И внезапно понял, что никогда прежде не видел этой великолепной картины.

Не видел по-настоящему. Конечно же, я выходил сюда и бросал взгляд на всё это сотни раз, но всегда думал про свой бизнес. У меня в голове вечно что-то

сидело. Я действительно никогда не мог просто остановиться, сделать паузу и понаслаждаться этим зрелищем. А ведь оно воистину прекрасно»...

Тут его голос оборвался, и он начал тихо плакать. Мы оба продолжали стоять. Двое взрослых мужчин, разделяющих муку этого тяжелого момента.

Мне бы очень хотелось рассказать вам, что у этой истории был счастливый конец, но это не так. Отец умер через несколько месяцев после того, как я его видел. Однако здесь для всех нас имеется урок, и его надо извлечь. Я сформулирую его совсем просто: «Не забывайте о виде».

Имеется в виду тот вид, который открывается перед вами каждый и всякий день вашей жизни. Ваша жизнь и есть этот вид. Не пропустите ее. Не позволяйте ей пройти мимо вас. Джон Леннон выразил это красиво:

«Жизнь — это всё, происходящее в то время, пока мы заняты тем, что строим совсем иные планы». И в результате случается именно это. Мы становимся вечно занятыми. Мы слишком заняты, чтобы увидеть и оценить. А еще мы попадаем в ловушку классификации каждого события как хорошего или плохого, позитивного или негативного. Того, благодаря которому мы чувствуем себя хорошо или, наоборот, не очень. Но разве всё, что доводится испытывать, не является частью жизни, да и почему вообще жизнь всегда должна быть приятной?

Если мы ожидаем, что жизнь неизменно будет нести с собой одно хорошее, будет вечно радовать нас, принося лишь одно приятное и желанное, то мы живем иллюзиями. Причем довольно жалкими! Коль человек нуждается в том, чтобы быть счастливым, удовлетворенным и оживленным на протяжении каждого часа каждого дня, то мы имеем дело с невротиком. Мы стали такими скарредными. Мы не оставляем в себе и в своей жизни никакого места, куда могли бы беспрепятственно войти боль, замешательство или даже простая скука. Мы избегаем и отторгаем всё, что хоть сколько-нибудь неприятно. Но, уходя от подобных испытаний и переживаний вместо их

приятия как части нашей жизни, мы подсознательно отторгаем саму жизнь. Мы начинаем страдать понапрасну, и сердце у нас обливается кровью из-за самых несущественных пустяков. Мы не в состоянии понять, что, как любит формулировать один мой друг, «жизнь — штука многогранная». Не к чему привередничать и выбирать. Не к чему говорить, что я люблю это, но не люблю того. Жизнь многогранна и неразрывна. Как говорят дипломаты, она представляет собой пакетное соглашение. Ее можно взять только целиком. Даже неудача, болезнь и тяжкий удар судьбы играют свою роль в великой картине разворачивающейся жизни.

Принимая жизнь во всей ее полноте и уделяя время на то, чтобы оценить ее разнообразие и богатство, мы открываем себе глаза на многие вещи, которые считали само собой разумеющимися. Например, текущий момент всегда заключает в себе всю жизнь и заполнен бесконечными сокровищами. Он содержит гораздо больше, чем мы в состоянии воспринять. Посмотрите на облака, деревья, на птиц, играющих детей, на многоцветье всего окружающего. Бутоны распускаются, насекомые жужжат, муравей ползет, день сменяется ночью, и мы можем взглянуть на луну и на звезды. Каждый Божий день несет в себе больше красоты и радости, чем мы вообще в силах принять и до конца оценить.

Однако же мы всё равно продолжаем проживать нашу единственную и неповторимую жизнь, оставаясь сосредоточенными на будущих сроках и задачах: когда мне надо погасить очередной взнос за что-то; когда я должен выполнить свои обязательства; когда я разбогатею; когда произойдет то особенное событие; когда ситуация изменится. Ну да, всё это прекрасно, но как насчет сегодняшнего дня? Как насчет данного текущего момента?

В дзэн-буддизме существует практика, которая некоторыми называется «глубокий глоток» и означает прорыв через все ограничения вечно занятого разума с целью полностью оценить всё таким, как оно есть. Когда вы едите,

то должны во всей полноте воспринимать еду — вкус, цвет, текстуру пищи. Когда вы находитесь в саду, всё становится особенным: цветы, небо, воздух, гул насекомых, ощущение земли под ногами. Ни в чём ином нет нужды. Всё уже есть, и оно здесь. И вы тоже здесь, — замечающий, ценящий и понимающий. Это требует практики, но зато мы сумеем научиться делать это по-своему — в нашей семье, на нашей работе, в нашей занятой жизни.

Можно выделять специальное время, чтобы делать это.

Иногда человеку нужно поставить всё с ног на голову, чтобы ощутить смысл окружающего. А что, если момент, когда вы чувствуете дуновение ветра на лице, обнимаете своего ребенка, смеетесь вместе с другом, собираете всю семью на пикник, когда помогаете тому, кто в этом нуждается, когда любуетесь закатом, выносите мусор, отправляетесь на прогулку, приглашаете друзей на ужин... что, если оно и есть то, ради чего всё делается? Что, если это и является по-настоящему важным? Тем, ради чего стоит устроить остановку в той ежедневной гонке по жизни, постоянными участниками которой мы являемся, и к чему есть смысл присмотреться.

И давайте начнем еще видеть красоту, которая существует в сердцах окружающих нас людей. Слишком часто мы забываем об этом. Хорошо напоминать себе, что в мире, в человеческом сердце существует много доброго и благого. Признаем тот факт, что на каждое ограбление, убийство, мошенничество, о которых мы слышим или читаем, приходится тысячи актов доброты, совершённых обычными людьми. На самом деле мы живем в мире, где люди постоянно помогают друг другу.

Вы не верите этому? Не видите этого? Отложите вашу газету. Выключите ваш телевизор. Ступайте на прогулку по соседству и в близлежащие окрестности. Распахните глаза и душу. Почувствуйте сердца простых людей. Ведь кругом такая красота! Доброта, великодушие, щедрость, любовь, чувство товарищества — они всюду. Посмотрите на женщину, которая обучает

сослуживца новым для него вещам. На другую, которая отправилась в больницу, чтобы навестить свою подругу или коллегу по работе. Или еще на одну, испекшую торт, чтобы отнести его пожилой тетушке и угостить им одинокую старушку. И на того мужчину, кто успокаивает и ободряет друга в час горя. Посмотрите на молодого человека, который тренирует маленьких ребятшек и обучает их премудростям футбола, а потом после игры покупает своим мальчишкам сок с булочкой за деньги, вынутые из собственного кармана. Либо на того, кто помогает другу починить автомобиль — разумеется, без всякого вознаграждения. Или на человека, занимающегося вместе с соседями организацией какого-то местного мероприятия. И на ту женщину, которая помогает подкормить бездомных. Вы удивлены? Вы не знали, что мир — это прекрасное место, где приятно жить? Не ведали, что людские сердца полны доброты? Но загляните в собственное сердце — разве там нет доброты? И учтите, что имеется бесчисленное множество других — таких же, как вы. Не дайте себя в этом смысле обмануть и не обманывайтесь сами.

Энди Уорхол сказал, что жизнь — это искусство, и был прав в большей степени, нежели сам думал. Каждый из нас — художник, и наша жизнь — это наш холст. Мы сами должны покрыть этот холст разными красками и образами по собственному выбору и усмотрению. Никто не может и не будет рисовать за нас. Никто не в состоянии прожить нашу жизнь, кроме нас самих, и только мы творим ее в соответствии с нашим мужеством, видением и пониманием.

Жизнь каждого человека уникальна. И самый великий шедевр, который можно создать, — это хорошо прожитая жизнь.

Получайте удовольствие, преуспевайте, зарабатывайте много денег, будьте тем человеком, кто несет миру перемены, а прежде всего — не забывайте ***тот самый вид.***

