

# **Личность лидера**

**Брайан Трейси  
Франк М. Шеелен**

Книга знакомит с ценными и апробированными методами, благодаря которым вы сможете стать авторитетной фигурой как в личной, так и в профессиональной жизни, человеком, умеющим нести ответственность за себя и других.

Для широкого круга читателей.

## Предисловие

Сердечно приветствуем всех, кто решил прочесть книгу “Личность лидера”.

В семинарах, носящих такое же название, уже привяли участие свыше миллиона человек из самых разных стран. Я и сам на протяжении десяти лет использую знания, содержащиеся в данной книге, а также передал их тысячам бухгалтеров, предпринимателей, специалистов по продажам — словом, тысячам участников моих собственных семинаров. Широкий резонанс и достигнутые результаты говорят сами за себя.

Чтобы идти в ногу с требованиями XXI века, недостаточно одной квалификации и эффективных методов труда в сочетании с опробованными стратегиями успеха. Новый век требует и нового уровня компетентности.

Мы стоим на пороге золотой эры. Никогда ранее у нас не было столь крупных шансов. Однако достижения 80% преуспевающих людей базируются на силе их собственного разума. Вы станете в жизни тем, кем сами себя сделаете.

Эта книга снабдит вас ценными и апробированными методами, благодаря которым вы и в частной, и в профессиональной жизни станете подлинным авторитетом — человеком, который несет ответственность за себя и других. Вы увидите себя в качестве самостоятельного предпринимателя, даже если до сих пор и работали на других людей. Вы научитесь превращать перспективные мечты в жизненные цели, сознательно устремляться к ним и достигать их.

Вы получите ключи к максимальным достижениям. Личность лидера делает вас выдающимся, неординарным сотрудником в профессиональной сфере, а как человек вы станете авторитетом для других. А посему возьмите жизнь в собственные руки, запланируйте свою карьеру, соберите вокруг себя отличные коллективы сотрудников, углубляйте компетентность в сфере отношений между людьми, стройте прочные связи с клиентами, которые станут в итоге, недоступными для ваших конкурентов, и т.д. Тем самым вы станете человеком успеха и приобретете то равновесие между важными областями собственной жизни, которое необходимо для счастья.

Вместе с Брайаном Трейси мы собрали здесь воедино самые важные открытия и выводы, взятые из различных работ на данную тему. Постарайтесь, чтобы эта книга стала вашим личным тренером!

А теперь примите мои поздравления по случаю очередного шага на пути к личным достижениям и успехам!

*Ваш Франк М. Шеелен  
(создатель Колледжа Трейси,  
директор института Шеелена® в Германии).*

## Введение

Много лет назад, в двадцатилетнем возрасте, будучи молодым парнем по имени Брайан Трейси, я начал “вечные” поиски. Мне хотелось узнать, почему некоторые люди добиваются более значительных успехов, чем другие. Существует один психологический принцип, в соответствии с которым мы, став взрослыми людьми, стремимся к тому, что, по нашему мнению, обошло нас в детстве. У моих родителей было мало денег, и поэтому я не мог мечтать об учебе и получении хорошего образования. Я не сдал экзамены, не имел работы и был убежден, что представляю из себя полнейший ноль. Имея за плечами 20 лет, я начал путешествовать. С того времени посетил свыше 80 стран. Сейчас говорю на четырех иностранных языках. Вначале я прочитал десятки, потом сотни и даже тысячи книг. В 30-летнем возрасте приступил к изучению экономики. Бесчисленное количество времени я посвятил страшно интриговавшей меня проблеме: как это получается, что некоторые люди живут дольше, зарабатывают больше, имеют более красивый дом и более удачную семейную жизнь? Полагаю, что несколько ответов на указанные вопросы мне удалось найти.

Сначала я обратился к истории, затем — к психологии, философии, экономике, народному хозяйству, религии и метафизике. Собранные мною материалы, охватывающие времена вплоть до третьего тысячелетия до рождества Христова, принесли следующие открытия: во все эпохи умные люди размышляли о том, почему некоторые индивиды счастливее и здоровее остальных. Соответствующие исследования особенно усилились на протяжении последних 100 лет. Проявлялся повсеместный интерес к тому, почему на протяжении истории одни люди добивались успехов, а другие нет. Книжки на данную тему составили бы огромную библиотеку. Миллионы долларов были потрачены на попытки найти тот фактор, который предрасполагает к успехам в торговле, управлении, медицине, при исполнении роли родителей либо на руководящих постах. Указанные исследования предпринимались с целью сэкономить средства, расходуемые на обучение молодых и должным образом отобранных кадров специалистов.

Многие тысячи часов, да-да, не одна человеческая жизнь была потрачена на поиски признаков и указаний, почему некоторые люди, действуя каким-то своим, индивидуальным образом добиваются успехов быстрее, нежели остальные. Сегодня мы уже знаем причину, и, по правде говоря, она немного обидна и даже вызывает легкое раздражение. Именно из-за нее мы никогда в истории человечества не переживали времен, в большей мере способствующих стрессу, нежели нынешние. Ведь если мы уже знаем, благодаря чему другие

люди: достигают успехов в интересующей вас сфере и делаем то же самое, что и они, то должны добиваться таких же позитивных результатов. Я называю эту комбинацию аналогией жизни. Если я скажу, что кто-то дал вам ящик с сокровищами, которыми вам очень хотелось бы обладать, и он закрыт на замок с цифровым кодом, то какой вопрос вы бы мне задали в первую очередь? Ну конечно, — про заветную цифровую комбинацию. Если я просто перечислю вам нужные цифры, то вы наверняка захотите узнать их очередность. Всё это происходит потому, что существует лишь один разумный путь к достижению волнующей вас цели, о чем вы прекрасно знаете. А когда все данные станут известными, даже ребенок сумеет открыть ящик со столь желанными сокровищами.

Если вы узнаете, как действуют благополучные и преуспевающие люди в различных сферах жизни, а затем постараетесь воспроизводить их действия, то тем самым предоставите себе возможность достичь тех же самых целей и результатов. Много лет назад я начал излагать указанные идеи и подходы на специальных учебных курсах, и уже первая группа участников подумала, что получила незаполненный чек с открытой суммой на счастливое будущее. Они словно начинали жизнь заново. Вначале слушателей было немного, потом ко мне начало приходить всё больше людей, которые жадно впитывали указанные идеи, а затем распространяли их по всему миру. Именно они добивались успеха в своих магазинах, на предприятиях различных отраслей и в других сферах деятельности. Сейчас и вы можете черпать идеи из этого золотого источника. Позвольте мне начать с определения понятия “успех”.

От разных людей часто доводится слышать, что успех означает обладание большими деньгами. Я решительно отвечаю: “Нет!” Вы спросите почему? Попробуем дать определение, что именно понимали под успехом знаменитые философы древности: Сократ, Платон и Аристотель. Аристотель воспринимал людей как индивидуумов и много размышлял над целью человеческого бытия. Он пришел к выводу, что такой целью является достижение счастья. Как у вас, так и у меня есть общая цель: мы хотим быть счастливыми. И вот Аристотель начал поиск источников этого стремления к счастью. Мы уже две с лишним тысячи лет пользуемся его фундаментальными открытиями. Любой из нас стремится к счастью. Все мы хотим быть довольными и счастливыми. Каждый из нас хочет обладать хорошим самочувствием, мечтает о простой и ясной жизни, лишенной проблем. Фундаментальной целью всякой религии и философии, а также важнейшей задачей психологии является оснащение человека инструментарием, который позволит ему достичь как можно большего удовлетворения. Мы хотим жить без страха, гнева и прочих негативных чувств, переживая только радости жизни. Однако всё это — далеко не полное определение успеха.

Очередным основополагающим элементом успеха является наше здоровье. Нам хочется чувствовать себя сильными и полными энергии. Избегать боли, различных недомоганий и болезней. Мы жаждем жить как можно дольше. Хотим начинать каждый день в хорошей форме. Сегодня нам уже известно, что почти все болезненные проявления являются следствием нашего собственного небрежения в сфере здоровья. Но мы знаем также, что достаточно воспроизводить поведение здоровых людей, установив для себя надлежащую дисциплину, и в конечном итоге мы станем более здоровыми и энергичными, чем прежде.

Третьей составной частью успеха являются хорошие отношения с окружающими. Пожалуй, самым трагическим литературным персонажем является Скрудж из повести Чарльза Диккенса<sup>1</sup>. Он обладал всеми деньгами мира, но друзей у него не было. Иметь вокруг себя людей, которые тебя любят, принимают и заботятся о тебе, — это и есть хорошие отношения с окружающими.

Одновременно они знают, что вы тоже любите и уважаете их, а также готовы проявить о них заботу.

Очень важно, чтобы люди любили вас, чтобы вы чувствовали себя в их обществе уверенно и безопасно. Не менее важно и то, чтобы вы тоже любили людей, чтобы и они чувствовали себя рядом с вами спокойными и уверенными. Ваше умение вступать в контакты с окружающими, а затем поддерживать их является мерилom вашей ценности. Проблемы в общении с людьми могут отрицательно повлиять на вашу удовлетворенность жизнью и даже на здоровье.

Очень существенную роль играет в вашей жизни и профессиональная деятельность. Вам бы хотелось, чтобы дело, которому вы себя посвятили, было нужным для других людей. Счастливым вы можете быть лишь тогда, когда чувствуете, что всё, чем вы занимаетесь, важно, что вы хорошо выполняете свои обязанности, а окружающие высоко ценят ваши достижения. Весьма важно видеть высокий смысл в своей работе.

Пятым условием успеха является финансовая независимость. Вы хотели бы иметь столько денег, чтобы не думать о них? Вам хочется быть совершенно независимым в финансовом отношении. Некоторые люди утверждают, что деньги — мерило успеха. Это неверно. Обладание деньгами является столь же элементарной потребностью, как и утоление голода. Если у вас урчит в животе, то вы постоянно думаете только об одном — как бы поесть. Когда же вы сыты, то можете сконцентрировать мысли на других делах. Никогда не было большей возможности добиться успеха и обеспечить себе финансовую независимость, чем в нынешние времена.

Очередным критерием успеха является необходимость личного развития. Как это замечательно — чувствовать, что вы можете стать всем, кем только захотите. Вы хотели бы добиться того, о чём говорит

Абрахам Маслоу: использовать весь потенциал своей личности для самореализации?<sup>2</sup> Просыпаться утром и с радостным любопытством ждать, что принесет грядущий день.

Итак, вы счастливы и довольны своей работой. Когда люди спрашивают вас о ней, вы искренне отвечаете, что вам нравится то, чем вы занимаетесь. Вопрос о том, каким образом вы зарабатываете на хлеб насущный, действительно является очень важным. Самое лучшее определение успеха могло бы звучать так: иметь возможность дышать полной грудью и жить в собственном стиле. Если ваша жизнь была бы идеальна во всех отношениях, если вы бы уже добились всего желаемого, если вы были тем, кем хотели стать, и делали то, чем хотели бы заниматься, — каким образом пошла бы дальше ваша жизнь? Что именно вы готовы совершить, чтобы уже сегодня начать стремиться к этому? Если вы ясно видите исходные данные на пути, ведущем к успеху, и выделяете его отдельные этапы, то как выглядел бы конечный результат? Каких итогов вы ждете, какую пользу, и что позитивного внес бы успех в вашу жизнь? Отвечаю: вы обрели бы уверенность в себе, хорошее самочувствие, ощутили бы собственную ценность и были бы важны самому себе. Вас переполняло бы уважение к собственной персоне и распирала гордость. Чувство собственной ценности означает, что вы чувствуете себя хорошим человеком. Именно такое впечатление создается у вас, когда вы поддерживаете хорошие отношения с другими людьми. Уважение к самому себе означает, что вы цените себя и знаете: другие тоже вас уважают. Вы пользуетесь признанием со стороны тех людей, которые важны для вас. Проявляемое ими уважение, а также ваша личная гордость, вытекающая из убежденности в надлежащем управлении собственной жизнью, укрепляют силу вашей личности. Чем лучше вы в своем деле, тем больше нравитесь самому себе и принимаете себя. В свою очередь, осознание себя как личности и уверенность в себе позволяют вам добиваться более высоких успехов в профессиональной деятельности. Чем больше растет ваша уверенность в себе и чем больших успехов вы достигаете, тем большее уважение к себе питаете. Все эти факторы образуют собой единый взаимосвязанный круг.

Сейчас вы наверняка спросите: а как обрести эту уверенность в себе, самоуважение и гордость? Очень легко: наблюдайте за счастливыми и преуспевающими людьми, которые наделены большой уверенностью в себе, уважают себя и гордятся собой. “Подсматривайте” за их поведением, за тем, как именно ведут себя подобные люди в различных ситуациях. Когда я внимательно присматриваюсь к своему окружению, — а я делаю это уже добрых тридцать лет, то вижу мужчин и женщин, которые как в личной, так и в профессиональной жизни взяли на себя роль лидеров. Им присуща индивидуальность руководителя. Это и есть основополагающее

условие успеха и максимальных достижений, которые означают, что вы до конца использовали собственный потенциал. Люди, стоящие выше других, никогда и ни с кем себя не сравнивают. Они берут в расчет только собственные возможности, которым не ставят никаких пределов и ограничений. Один мудрый человек сказал мне: “Брайан, быть лидером — это характер, а не должность”.

Когда вы входите в помещение, то раньше, чем вы вообще что-нибудь произнесете, присутствующие сразу распознают в вас лидера. Это видно из вашего облика. Личность лидера означает также способность влиять на людей и события. В жизни вам даны только две возможности: влиять на других или же позволить, чтобы другие влияли на вас. Вы можете руководить другими либо подчиняться им. Можете оказывать влияние на события, в которых участвуете, либо оставаться пассивным. Ваша задача — обрести индивидуальность лидера и поступать соответствующим образом. Всегда находится тот, кто возьмет на себя инициативу. Лидер идет туда, куда никто до сих пор не рисковал направиться. Вы — именно тот человек, кто принимает решения по поводу того, какие действия должны быть предприняты. Вы обдумываете ситуацию, проигрываете разные варианты, устанавливаете цели, а затем быстро движетесь вперед. А другие люди ждут, пока лидер совершит первый шаг, а потом и очередные.

Чтобы найти типичные черты лидера, я провел свыше 3000 обследований разных лиц. Ведь дискуссии на указанную тему велись уже за шесть веков до рождения Христа. Комплекс проведенных исследований позволил мне установить “большую четверку” соответствующих свойств. Общей чертой, присущей всем лидерам, оказалось перспективное видение. Оно состоит в способности уловить картину событий в целом. Лидерская индивидуальность позволяет смотреть в будущее на десять-пятнадцать лет вперед: лидеры знают, к чему стремятся и что должны сделать для достижения поставленной цели. Эти люди способны даже наглядно вообразить, каким путем будет идти реализация их планов и каким образом указанный процесс преобразует их окружение после того, как все цели будут достигнуты. Затем они возвращаются в сегодняшний день и задают себе вопрос: что я должен сделать прямо сейчас, дабы, стартуя с того места, где нахожусь в данный момент, достичь желанной цели? Люди, обладающие способностями лидера, умеют, кроме того, привить свое перспективное видение окружающим и склонить их к действию.

Вы тоже нуждаетесь в перспективной картине своей семьи, самого себя, своего брака, своей фирмы или отдела. Вы убедитесь, что четкое перспективное видение весьма благоприятно повлияет на вашу уверенность в собственных силах, что благодаря ему вы обретете уважение к себе и начнете испытывать чувство гордости.

Перспективные мечты основываются на ценностях и



достоинствах. Лидеры знают, во что надлежит верить. Они осознают собственную ценность. И знают, что именно они в состоянии сделать и какова текущая ситуация. Лидеры умеют точно оценить собственные сильные стороны. Эти люди знают свои способности и сферу интересов. Они готовы принять тот факт, что некоторые вещи им не по плечу. А кем являетесь вы? В какой точке жизненного пути вы сейчас находитесь? Чем глубже вы размышляете над этими вопросами, тем сильнее развиваете свои лидерские способности, а ваше перспективное видение становится всё более и более отчетливым.

Перспективные мечты и ценности находят также выражение и в вашей миссии. У лидеров всегда имеется миссия, которую они должны реализовать. В чем состоит ваша миссия? Над чем вы сейчас работаете во имя собственного будущего? Часто лидеры ясным и детальным образом выписывают на бумаге все исходные предпосылки, свои цели, а также стратегию, позволяющую их достичь. У них детально зафиксированы и перспективное видение, и ценности, и цели, и миссия, и основные предпосылки. Что из перечисленного имеется у вас? Точная формулировка всех указанных факторов укрепит вашу уверенность в себе, чувство собственной ценности и гордости.

Уинстон Черчилль<sup>3</sup> однажды констатировал, что самым важным из всех достоинств является мужество — на нем базируются все остальные. Лидеры располагают указанным достоинством в степени, позволяющей им переломить страх и заниматься теми делами, которые пугают других, а также действовать в ситуациях, где успех отнюдь не гарантирован. В противоположность им остальные люди нуждаются в гарантиях и обеспечении безопасности. Лидеры же отважно идут на риск. Они смело реализуют свою перспективную мечту, живя по собственным ценностным критериям, причем в ситуациях, когда всякая гарантия успеха отсутствует. Они неустанно рвутся вперед, хотя и им нередко присущ страх. Умение побеждать страх — важный атрибут лидеров.

Другой характерной для них чертой является реализм. Он означает восприятие мира таким, каков он есть, а не таким, каким его хотелось бы видеть. Джек Уэллс, президент крупнейшей корпорации “Дженерал электрик”, считает указанную черту самой существенной. Реалисты видят окружающий мир, рынок, бизнес, самих себя и своих сотрудников такими, каковы они на самом деле. Эти люди не погружаются во всяческие пожелания, сослагательные наклонения и последующие разочарования, не занимаются умственной акробатикой, а честно и открыто смотрят на мир. Мы все знаем, что преуспевающие люди объективны, при этом несущественно, в какой ситуации они сейчас находятся, каковы их сильные и слабые стороны. У них перед глазами постоянно находятся те сферы, где они могут полностью

использовать свои козыри. Эти люди никогда не обманывают себя. Сущность их реализма — в полной гармонии. Последняя означает, что они говорят правду, честны по отношению к себе и другим, а также пользуются репутацией порядочных людей. Подлинные люди успеха любят реальность, они бескомпромиссны и живут в абсолютной правде, Внутренняя гармония — вот характерная и, пожалуй, самая желательная черта лидера.

Лидерам свойственно также чувство ответственности, которое сочетается у них с верой в собственные силы. В каждом сообществе лидерами являются те, кто полагаются исключительно на себя и ни на кого не оглядываются. Лидеры не ищут оправданий и не возлагают вину на других. Если они недовольны ситуацией, в которой очутились, то попросту стремятся ее изменить. Лидеры не критикуют других и не говорят о них плохо. Они всего лишь берут ответственность на себя. Лидерской индивидуальности присуща ответственность. Если вы хотите подняться выше, то попросите увеличить сферу своей ответственности. Лидеры добровольно и охотно возлагают на себя ответственность, ибо знают, что благодаря этому укрепляют свою позицию.

Лидерская индивидуальность — это фундамент будущих достижений, но существуют еще и семь принципов поведения, которые приблизят вас к успеху в XXI веке.

Первое правило. Ваша жизнь станет лучше лишь тогда, когда вы сами станете лучше. Если вы хотите иметь лучшую жену, будьте лучшим мужем. Если вы хотите иметь лучших детей, то проявите себя лучшим родителем, если хотите иметь лучших сотрудников, станьте лучшим шефом. Короче, если вы хотите изменить свою жизнь в любом аспекте, то начинайте с самого себя. Ваша жизнь станет лучше лишь тогда и лишь в том случае, если вы сами станете лучше.

Второе правило. Неважно, откуда вы стартовали. Важно, куда вы направляетесь. Прошлое уже миновало, и безвозвратно. Быть может, на вашем “лицевом счёте” накопилось множество глупостей, вы потеряли массу времени и денег. Всё это следует принимать в расчет лишь в том случае, если вы чему-то научились на указанных ошибках. И совсем не важно, откуда вы начали движение. Важно, куда вы направляетесь, а выбор цели зависит только и исключительно от вас.

Третье правило. В любой ситуации вам есть смысл ответить на новый вызов. Такой подход окупается. Разумеется, начинать всегда трудно. Но известно ли вам, благодаря чему люди развиваются? Это зависит от того, насколько они открыты для новых испытаний и готовы пойти на обдуманный и просчитанный риск. Преуспевающие люди умеют развиваться сами и развивать других, они становятся всё лучше и лучше, полностью готовы к испытаниям, неудачам и обучению.

Четвертое правило. Вы в состоянии научиться всему, что необходимо для достижения ваших целей. Вы способны стать лучшим руководителем, менеджером, инженером, техником, родителем, супругом или поваром. Вы в состоянии освоить иностранные языки и овладеть любыми иными умениями. Просто; учитесь всему, что приблизит вас к желанной цели.

Пятое правило. Вы сами устанавливаете границы собственной свободы. Зная обо всех возможностях, вы принимаете определенные решения и открыты альтернативным подходам. А по-прежнему важно, чтобы вы развивали в себе способность менять точку зрения и делать выбор среди многих возможных вариантов. Вы свободны лишь в том случае, если располагаете возможностью выбора. При отсутствии альтернатив вы лишены свободы. Тогда ваши действия будут полностью обусловлены внешней ситуацией.

Шестое правило. Все трудности несут в себе равный им по размерам потенциал решения возникших осложнений. Из любой ситуации можно найти выход.

А решение самых серьезных проблем дает вам бесценный опыт и знания, которые помогут вам добиться успеха в будущем. Все благополучные и преуспевающие люди убедились на собственной шкуре, что проблемы — это ценный опыт. Если вы сталкиваетесь с проблемами, то трактуйте их как важный урок, ведущий к лучшему будущему.

Седьмое правило. Вы сами устанавливаете подлинные рамки того, кем вы являетесь или что делаете. Это правило — самое важное из всех. В тот момент, когда вы поймете его, для вас станут доступными достижения, превосходящие всё, чего вы добивались ранее в своей жизни. Отождествляя себя с индивидуальностью лидера, вы придадите себе дополнительную уверенность, обретете уважение и гордость. Вы можете стать всем, что ныне скрывается внутри вас. Эта книга поможет вам в достижении указанной цели.

В конце данной книги находится специальный раздел, называемый “Упражнения”. Выполните оттуда упражнения, предназначенные для первой главы.

## **Семь духовных законов, везущих к максимальным достижениям**

Вы уникальны! В истории человечества никогда не было такого человека, как вы. В соответствии с генетикой вероятность появления идентичных индивидуумов в человеческой популяции составляет 1 к 50 миллиардам. Этого никогда больше не случится. Нет ни единой души, которой была бы присуща столь же специфическая смесь идей, жизненных установок, опыта, багажа воспитания, мыслей, чувств, слов и воображения. Тем, что делает вас единственным в своем роде, является ваш интеллектуальный потенциал. Совершенство и вершинные достижения возможны лишь в том случае, если вы поймете, каким образом функционирует ваш ум, а затем при выполнении каждого действия станете извлекать из него всё самое лучшее.

Вообразите, что вы купили себе компьютер — самую современную модель, которая буквально вчера появилась на рынке, причем в лучшем фирменном салоне, какой только есть во всём городе. Дома вы распаковываете покупку, но не находите приложенного к ней руководства по эксплуатации. Как бы вы поступили? Ведь без такого документа вам не справиться с проблемами по инсталлированию компьютера. Правда, вы могли бы методом проб и ошибок установить на нем программное обеспечение и опробовать, как функционируют его компоненты. Но эта кропотливая работа, безусловно, заняла бы многие недели, месяцы или даже годы. Она могла бы растянуться на всю жизнь, но и в этом случае не исключено, что вам удалось бы усвоить даже основные сведения по поводу функционирования вашего компьютера. Вы бы наверняка раньше этого момента сдались и вернулись к старому малопродуктивному методу работы. Поверьте мне, такой эксперимент победит каждого человека — вы и я также не являемся исключениями.

А теперь вспомним: мы пришли в этот мир с самым совершенным компьютером, какой только можно вообразить. В нашем мозге имеется 100 миллиардов нервных клеток, многие из которых одновременно связаны с 20 тысячами других. Результатом могут быть триллионы мыслей и идей. А ведь никакого руководства по применению, никакой инструкции по эксплуатации нам не дали! Однако мы открыли простые законы и принципы функционирования нашего мозга. Эти первоначальные “инструкции по эксплуатации” родились за 3000 лет до нашей эры и описывают работу мозга. Если вы откроете, как функционирует ваш разум, а затем изучите и твердо усвоите основные правила и законы, то сможете за несколько месяцев либо лет достичь большего, чем другие добиваются за всю жизнь.

Многие из указанных законов напоминают воздействие тяготения: мы его не ощущаем, но наблюдаем его эффекты. Как и закон тяготения, эти основополагающие законы всегда, в 100% случаев и без всяких исключений, функционируют одинаковым образом. Если вы выпрыгнете с 10-го этажа небоскреба, то независимо от того, произойдет ли это во Франкфурте, Пекине или Нью-Йорке, наверняка испытаете на себе силу всемирного тяготения и разобьетесь о землю. При этом не имеет значения, слышали ли вы вообще когда-нибудь о гравитации. Не играет роли и то, являетесь ли вы приятным и вежливым человеком, равно как и степень вашего понимания данного закона. Существенен лишь следующий факт: когда вы нарушаете законы природы, то должны заплатить за это высокую цену. Порой удастся проехать по улице с чрезмерной скоростью и избежать внимания полиции, однако в данном случае вы нарушаете лишь правила, установленные людьми. Если же вы рискуете пренебречь каким-то из законов природы, то последствия обрушатся на вас всегда и безусловно, поскольку указанные законы обязательны в любой ситуации.

А сейчас мы вместе проанализируем несколько из тех законов природы, которые относятся к разуму. Первым из них и одновременно квинтэссенцией всего, чему я учу читателей и слушателей, является принцип контроля. В нем находится ключ к хорошему внутреннему самочувствию и личной силе. Суть этого закона такова: если вы довольны собою, то осуществляете контроль над своей жизнью. Если же вы настроены по отношению к себе негативно, то не обладаете никаким контролем над собой и, напротив, чувствуете себя отчужденным.

Когда вы твердо держите в руках руль собственной жизни, то довольны собой. С другой стороны, если вы чувствуете” как на вас давят начальник, связи с самыми близкими людьми или иные внешние факторы, это отрицательным образом влияет на ваше отношение к самому себе.

Психологи многие годы занимались вопросом контроля. Они открыли, что у людей существует внутренний или внешний центр контроля. Первая группа чувствует себя ответственной за свое поведение, в то время как вторая настроена на то, чтобы пребывать под контролем других. Для людей с внутренним центром контроля характерен низкий уровень стресса. Они способны к высочайшим достижениям и не ищут тех, кто виновен в их поражениях. Во втором случае человек подвержен стрессу, плохо переносит перегрузки, и ему присуща невысокая производительность. Поэтому ключом ко всему является контроль. Контроль означает, что вы сами управляете собственной жизнью. Только вы принимаете решения о своей судьбе.

Мы знаем, что люди, добивающиеся успеха, весьма уверены в себе, испытывают доверие к собственным силам, склонны к

самостоянию, самоконтролю и владению собой. Их контроль проявляется в том, что они интерпретируют происходящие события. Попробую разъяснить эту мысль. К примеру, если в повседневной жизни с вами что-то случается, и вы интерпретируете это происшествие как выгодное для вас, а также отреагируете на случившееся позитивным образом, то сконцентрируетесь на том, что произошло, и будете это контролировать. Если же вы, напротив, воспримете данное событие как источник проблемы или даже как нечто раздражающее, то перенервничаете” испугаетесь и не сможете совладать с тем, что произошло. Контроль берет свое начало в мозге и оттуда распространяется на наши чувства и действия. Поэтому помните: всё начинается в ваших мыслях. Ваш образ мышления определяет ваши чувства. Если вы рассказываете мне новость, и я прихожу к выводу, что это прекрасное известие, то у меня возникнет хорошее самочувствие. Если же я воспринимаю то же событие как неблагоприятное, то почувствую себя плохо. Всё зависит от способа представления и толкования фактов, а этим вы легко можете управлять.

Противоположностью данного основополагающего закона контроля является закон случайности, хотя по существу это и не закон. Бывает, что вы руководствуетесь волей случая, и последний в конечном итоге становится для вас своего рода аксиомой, метафизической идеей, в соответствии с которой живут, к сожалению, весьма многие люди. Они говорят, будто всё происходящее — дело случая, вопрос счастья и удачи. Кто-то упорно работает 5, 10 или даже 15 лет и временами добивается успеха, особенно если вкладывает в свое занятие много усилий и экономит деньги. Очень скоро вокруг него начинают крутиться разные люди, заявляющие: “Ну и повезло же парню, вот счастливчик, сумел выбиться, да еще и в этой области!” А ведь ни о каком счастье здесь нет и речи. Многие люди совершенно бессознательно полагаются на волю случая. Они не замечают, сколько вопросов уходит из-под их контроля вследствие подобной психологической установки. Не планируя свою жизнь, они приговаривают себя к пассивности. Не уточняя собственных целей, они никогда не ставят перед собой те из них, которые приносят успех. Плыть по течению, отдаваться на волю случая — это полная противоположность закону контроля. Именно поэтому так много людей несчастны, настроены негативно и полны цинизма. Без контроля над событиями они чувствуют себя бессильными. Им также присущ и высокий уровень стресса. Доверяться случаю равнозначно бессилию. Часто указанный подход заводит на ложный путь, становится причиной насилия, бедности и болезней. Если вы согласитесь с превалирующей ролью случая в вашей жизни, то быстро почувствуете себя беспомощным и неспособным к внесению каких бы то ни было перемен. Вам не совершить тогда восхождения на более

высокий уровень. Психологи говорят о приобретенной беспомощности, которая, в свою очередь, ведет к приобретенному пессимизму. Посему одна из самых важных задач — отбросить правило случайности.

Тем самым мы приходим к закону причины и следствия — старому как мир принципу, который извечно правит Вселенной. Впервые его сформулировал Сократ в 425 году до н.э.<sup>4</sup> В те времена, когда человечество верило в богов и Олимп, Сократ утверждал, что на всё есть своя причина, а у каждой причины имеется следствие. Он назвал это законом причинности. Мы говорим о законе причины и следствия: всё происходит в соответствии с определенным правилом. Поэтому существуют причины успеха и причины неудачи. Есть причины здоровья и болезни, богатства и бедности. Всё это можно предвидеть, поскольку определенные причины ведут в вашей жизни к определенным последствиям, и жизнь можно изменить, изменив данные причины.

Если вы хотите максимизировать свои устремления, то нужно делать это с самого начала. Найдите того, кто начинал продвижение вперед, пребывая в том же самом месте, что и вы, и добился желаемого результата. Поступайте точно так же, как этот человек, и вы достигнете того же самого. Каждое действие порождает определенный результат. У всех причин имеются свои следствия. Отсутствие действий тоже влечет за собой определенные последствия. И то, что мы делаем, и то, чего мы не делаем, несет с собой некие последствия. Если вы поймете это, то сможете растолковать себе и другим разницу между успехом и поражением. Мы уже знаем, что ничего не происходит случайно. Даже если мы не в состоянии сформулировать причину, это отнюдь не означает, что ее не существует. В истории мы всегда умеем задним числом находить причины, оказавшие решающее влияние на ход событий. Во всём, что мы делаем, можно найти причину и увязать ее с нашей нынешней жизнью. Разумные люди знают об этом. Они принимают как данность тот факт, что мы живем в упорядоченной Вселенной, где все явления можно объяснить с помощью причин и следствий.

В чём самое важное применение закона причины и следствия? Оно очень простое: мысли являются причиной, а ситуации — следствием. Мысли представляют собой первопричину всех жизненных обстоятельств. Если вы хотите изменить условия своей жизни, то должны вначале изменить их причину, то есть мысли, которые их формируют. При этом очень важно, чтобы вы располагали контролем над своими мыслями. У вас есть возможность свободно контролировать их, а тем самым — и свою жизнь — и свою жизнь. Как видите, закон причины и следствия связан, таким образом, с законом контроля.

Мы живем в упорядоченной Вселенной. Если вы установите гармонию между своей жизнью и законом причинно-следственной



связи, то обретете больше сил и больше контроля над событиями. Именно тогда вы сумеете достичь вершины. Таким образом, мы переходим к четвертому закону — закону веры. Это чрезвычайно важный закон. В соответствии с ним всё, во что вы глубоко верите, станет реальностью. Вера образует то, что мы называем защитным щитом логики. Все аспекты, которых вы не хотите замечать, как бы приглушаются, вы словно смотрите вглубь туннеля. Вы не доверяете собственным глазам: вам видится лишь то, что вы решили видеть, о чём вы хотите думать и помнить. Присущая вам вера строит парадигмы<sup>5</sup> вашей жизни, образует рамки, в которых вы хотите видеть людей, ситуации и события. К сожалению, не все питают подлинную веру. Ваша вера осуществляет цензуру поступающей информации и может привести к тому, что вы проигнорируете какое-то событие. У каждого из нас есть подобные “зоны слепоты”, поскольку мы решаем не замечать нежелательные для нас факты. Мы развиваем в себе то, что именуется селективным, или выборочным, восприятием. Одно вы видите отчетливо, другое предпочитаете игнорировать. Если вы наделены огромным талантом в какой-то области, но сами не верите в возможность добиться успеха, однако кто-то похвалил вас за великолепно выполненную работу, то вы придете к выводу, что это всего лишь случай.

Лаура Шульц из Флориды, будучи в возрасте 87 лет, сидела в своем доме, когда услышала крик сына, который ремонтировал автомобиль в гараже. Она поспешно спустилась вниз и увидела, что ее 55-летний сын лежит, придавленный машиной. Домкрат выскользнул, и автомобиль опустился мужчине на грудную клетку. Лаура подбежала к машине и подняла ее, весившую больше тонны. Она дала сыну возможность выкарабкаться из-под автомобиля. Отвечая позже на вопросы, пожилая женщина отрицала, что подняла автомобиль, хотя и ее сын, и соседи были свидетелями данного события. Дело тут в следующем: мы верим в то, во что решили верить.

Если вы поверите, что созданы для успеха, то, какие бы события ни произошли, вы всё равно одержите успех. Если вы действительно верите в собственный успех, то претворите эту веру в действительность. Мы можем подтвердить упомянутый тезис примерами из истории. Ветхий Завет говорит следующее: когда человек мыслит сердцем и по-настоящему твердо верит, то его вера непременно переродится в истину. Новый Завет констатирует нечто подобное: всё, что с кем-либо случается, — это заслуга его личной веры. Уильям Джемс, один из творцов американской философии и психологии, провозглашает, что вера становится действительностью, поскольку люди всегда действуют в соответствии с тем, во что верят<sup>6</sup>.

Когда-то в журнале “Psychology today” (“Психология сегодня”) была опубликована статья про парня из маленького городка на Среднем Западе Америки. Этот юноша окончил среднюю школу с



самыми лучшими оценками и приступил к прохождению экзаменационных тестов для поступления в университет. Несколько недель спустя ему сообщили, что он набрал 98 очков и принят. Молодой человек подумал, что эти 98 очков означают его коэффициент интеллектуальности<sup>7</sup>. В итоге он посчитал себя человеком ниже среднего уровня и приступил к занятиям, убежденный, что не сумеет успешно окончить университет. Действительно, в первом семестре оценки у него оказались очень слабыми. Его вызвал куратор курса, который хотел узнать причину столь скверных показателей. Студент объяснил ему, что с коэффициентом интеллектуальности, составляющим всего 98, он не в состоянии добиваться лучших успехов в учебе. В этот момент ему разъяснили, что он ошибается. Молодой человек понял, что сдал тест чуть ли не с максимально возможным количеством баллов и принадлежит к числу самых интеллектуально развитых студентов своего курса. Как только юноша узнал об этом факте, его вера в себя укрепилась, и впредь он получал только самые высокие оценки.

Важнейший вывод из закона веры гласит, что границы вам ставит только и исключительно вера. Ибо то, во что вы верите, всегда воплощается в действительность — независимо от того, основываетесь ли вы на фактах или же нет! Зато ограничения, которые вы навязываете собственной вере, связывают по рукам и ногам вас и ваш потенциал. Подумайте о той желанной цели, которой вам всегда хотелось добиться, и задайте себе вопрос, почему вы до сих пор не сделали этого. Уверяю, на самом деле вас сдерживают мысли, существующие лишь в вашем воображении о самом себе. Вы достаточно умны, дабы реализовать всё то, чего желаете. У вас хватает творческих способностей, чтобы найти решение всех проблем, достаточно таланта на достижение всего, о чём вы мечтаете. Короче говоря, всё у вас по-настоящему хорошо, пожалуй, даже лучше, чем у других, но вас сдерживает отсутствие веры в себя. Чтобы покончить с этим, вам необходимо настоящее мужество. Если вы отважитесь, то сможете систематически менять свою действительность и собственное отношение к ней. Освоение этого может продлиться долго и потребует изрядных усилий, но достигнутый результат восполнит весь тяжкий труд.

Следующий закон — это закон ожидания. Всё то, чего вы ждете с полным доверием, представляет собой такое предсказание, которое непременно сбудется. Ваши ожидания заранее определяют будущие результаты. Даже если вы опираетесь на ложные предпосылки, эффект будет адекватен вашим ожиданиям. Мы знаем, что преуспевающим людям присущи позитивные ожидания. Они просто исходят из того, что всё у них получится. Люди, знающие дорогу к победе, даже не берут в расчет возможность поражения, они ожидают, что окружающие будут любить и принимать их. Словом, они

рассчитывают, что одержат успех, — и так оно и происходит.

Доктор Роберт Розенталь из Гарвардского университета проводил многочисленные эксперименты, касающиеся связей между ожиданиями и результатами. Он стал инициатором развернутого опыта, проведенного в одной из школ неподалеку от Сан-Франциско. Директор указанной школы вызвал к себе трех учителей и сообщил им, что за выдающиеся педагогические достижения каждый из них получит класс, укомплектованный необычайно одаренными и интеллектуальными школьниками. Разумеется, ни учащиеся, ни их родители ничего не знали об указанном эксперименте. Методы обучения и учебные планы остались без изменения.

Естественно, каждый преподаватель мечтает о том, чтобы иметь дело с учениками, обладающими высоким интеллектом. Посему трое отобранных учителей чувствовали себя счастливыми. Кроме того, они любой ценой хотели доказать, что их выбрали не случайно и не зря. В конце учебного года оказалось, что показатели, достигнутые учащимися трех указанных классов, на 20—30% превышали средние результаты по школе. Сами учителя были убеждены, что им попались особенные классы. Они не уставали хвалить необычайный энтузиазм своих воспитанников по отношению к учебе, а также их блестящие способности. Лишь в этот момент организаторы эксперимента раскрыли, что указанная “элита” была отобрана из школьного сообщества совершенно случайным образом. При этом об интеллектуальном уровне учеников, из которых были сформированы экспериментальные классы, ничего не было известно. Кто-то из педагогов заметил, что если столь превосходных результатов достигли абсолютно средние ученики, то наверняка у них были выдающиеся учителя. Тогда директор школы признался, что фамилии трех преподавателей он вытащил из собственной шляпы. Выходит, что той переменной, которая обеспечила блестящий итог, оказались ожидания — ожидания учителей по отношению к самим себе и к ученикам. А ведь все трое учителей исходили из заранее ложной предпосылки о том, что как они сами, так и дети обладают выдающимися способностями.

Ожидания оказывают воздействие на вашу жизнь в четырех сферах. Прежде всего, это ожидания ваших родителей. Независимо от того, чего именно они от вас требовали, это оказало решающее влияние на ту личность, которой вы являетесь сегодня: влияние позитивное или негативное. Многие люди на протяжении всей жизни так и не могут избавиться от ожиданий со стороны своих родителей. Затем приходит черед ожиданиям начальника и других лиц, которых вы уважаете. Они тоже имеют большое значение. Мы знаем, что успехи — удел тех, кто предъявляет весьма высокие требования к самим себе и собирает вокруг себя людей с сильной мотивацией к максимальным достижениям. Третьей сферой являются ваши

ожидания по отношению к собственным детям, супругу или супруге, сослуживцам и другим окружающим. И, наконец, весьма важны ваши ожидания по отношению к самому себе. Вам никогда не стать лучше, чем вы сами от себя ждете. Именно ожидания очерчивают границы того, что вы в состоянии достичь. Отныне начинайте каждый день словами: “Уверен, что сегодня случится нечто великолепное”. Тем самым вы приведете себя в состояние позитивного ожидания и будете удивлены, в скольких по-настоящему чудесных событиях примете участие.

Шестым законом является закон притяжения. В соответствии с ним в вашей голове существует своего рода магнетический передатчик, который постоянно посылает мысли на дальние расстояния, с их помощью вы вовлекаете в орбиту своей жизни людей и ситуации, гармонично соответствующие тому, чем пропитаны вы сами. Собственным возбуждением, энтузиазмом, интенсивным желанием, опасениями, страхами и негативными переживаниями вы притягиваете к себе определенных людей и ситуации. Указанный закон можно, используя сравнение из музыки, назвать законом резонанса. Если в большом помещении стоят два рояля, и мы возьмем на обоих до-мажорный аккорд, то оба инструмента будут звучать гармонично. Вы наверняка слышали о законе резонанса, которому подчиняется вся энергия во Вселенной. Даже сталь и другие твердые вещества состоят из атомов и молекул, находящихся в непрерывном колебательном движении. В соответствии с законом резонанса всё находится в постоянном движении, а это ведет к закону отталкивания, из которого вытекает, что все несхожие друг с другом тела отталкиваются. Если мы объединим указанные законы с законом притяжения, то придем к выводу, что энергия мыслей также находится в состоянии перманентной вибрации, которая интенсифицируется благодаря чувствам. Эта энергия тоже пребывает в постоянном движении. Она оказывает влияние на людей и события, находящиеся в вашем окружении. Всё, чем вы обладаете в жизни, притянуто вами. Однако вы можете получить гораздо больше, поскольку всякий человек, в том числе и вы, в состоянии менять жизнь силой своих мыслей.

Седьмым законом является закон соответствия, или аналогии. Ваш внешний мир чаще всего является зеркальным отражением мира внутреннего. Куда бы вы ни пришли, вы встретите там самого себя. Закон соответствия воплощается воочию в ваших связях, здоровье, доходах, психологической установке. Какую бы сферу собственной жизни вы ни рассмотрели, вам удастся увидеть лишь самого себя. То, что происходит внутри вас, мощно влияет на ваше внешнее окружение. Иными словами: чтобы изменить мир вокруг себя, вы должны изменить то, что находится внутри вас.

В конце сопоставим все приведенные выше законы и сведем их

воедино. Во-первых, причины всего происходящего лежат в вашем образе мышления. Ваши мысли становятся вашей действительностью и контролируют вашу жизнь. Во-вторых, как правило, вы становитесь тем, кем мысленно себя представляете. Самый важный из всех законов гласит: меняя мысли, вы меняете собственную жизнь. Если вы начнете смотреть на самого себя и на собственные возможности иначе, то тем самым измените всю свою жизнь — она приспособится к вашему новому образу мышления. Посему перед вами нет иной дороги, кроме той, которая ведет к успеху. Начинать немедленно. Отныне каждое утро повторяйте: “Верю, что сегодня со мной случится нечто необычайное”. И вы сами будете удивлены достигнутыми результатами!

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся ко второй главе.

### 3

#### **Запрограммируйте собственное подсознание**

Что понимается под потенциалом человека? Каким потенциалом располагаете вы? Мною сформулировано самое простое определение потенциала человека. С одной стороны, это его врожденные атрибуты, черты и характеристики, которые я назвал ВЧ — врожденные черты. Всеми указанными качествами, свойствами, способностями и талантами вы наделены от рождения. Известно также, что каждый человек усваивает и шлифует различные предпосылки к достижению успеха. Это уже ПЧ, или приобретенные черты, поскольку здесь речи идет о вещах, которым вы обучились. Тут играют роль воспитание, опыт, прочитанные книги, ваши собственные мысли, а также решения, которые вы принимали. Вайд индивидуальный личностный потенциал (ИЛП) — это сумма ВЧ и ПЧ, умноженная на психологическую установку<sup>8</sup>. Об установке мы знаем лишь то, что она, в первую очередь, вытекает из ожиданий. Если вы рассчитываете, что всё сложится успешно, что дела пойдут благополучно, то обладаете позитивной психологической установкой. Если же вы предполагаете неудачное развитие событий, то ваша установка носит негативный характер.

Откуда берутся те или иные ожидания? Они лежат, в самом центре вашего подсознания — в его ядре. Их опорой является ваша шкала ценностей и та вера, которую вы превращаете в действительность. А каким образом формируется указанная вера? Она возникает в раннем детстве и выражается в вашем восприятии самого себя. В целом психологическая установка складывается из идей, чувств и убеждений. Все положения, которые вы приняли в качестве правды о самом себе, в том числе и то, что, говоря объективно, не являлось истиной, стало частью вашего образа собственной личности

и представления о себе. Ваше видение мира опирается на указанное представление. Большинство психологов настаивает, что представление о самом себе является самым важным открытием XX века и дает возможность объяснить все виды человеческого поведения. Ваше представление о себе представляет собой главную программу, функционирующую в вашем мозге. Каждый жизненный опыт, каждое переживание навсегда остается в вашем подсознании. Там присутствует всё, что вы видели, читали, чему научились, что испытали или почувствовали. И все ваши последующие чувства и реакции генерируются подсознанием.

Что же нам известно о человеческом потенциале? Больше всего я был поражен, когда узнал, что средний человек использует максимум 10% своего потенциала. Об Эйнштейне говорили, что он на протяжении жизни использовал 15% потенциала, благодаря чему принадлежал к числу самых выдающихся гениев в истории. А что происходит с остальными 90% возможностей, которые в нас заложены? Исследователи мозга из института при Стэнфордском университете продвинулись еще дальше. Они открыли, что человек использует даже не 10% своего потенциала, а только 2%. Будем, однако, великодушными. Пусть неиспользованными остаются лишь 90% нашего потенциала. Мы уже знаем, что существует тесная связь между индивидуальным потенциалом и представлением о самом себе.

Ваше представление о себе обгоняет поведение и является решающим для вашей эффективности во всех областях. Разумеется, мы понимаем, что представление о себе носит сугубо субъективный характер, поскольку оно вытекает из вашей веры, которая может оценивать действительность в соответствии с определенными фактами. Поскольку самооценка каждого человека, как правило, низка, чем она должна быть, то результаты оказываются в основном заниженными. Влияние на вас оказывают также и различные не столь существенные представления, действия, реакции, мысли — словом, всё то, что вы считаете в жизни хоть сколько-нибудь важным. Вот пример: ваша самооценка зависит от уровня образования или от степени собственной спортивности. Связана она и с весом тела, исполнением роли родителя или супруга, действиями в качестве сына или дочери, друга или подруги, а также с уровнем творческих способностей, писательского таланта или умения играть в гольф либо теннис. Ваша самооценка вполне может быть также производной получаемых денежных доходов. Одно можно сказать наверняка: вы не в состоянии сделать ничего сверх того, что вам позволяет собственная самооценка. Если вы хотите увеличить свои доходы, повысить эффективность, улучшить показатели в какой-то области, то вначале должны повысить самооценку — и именно в этой сфере.

Нашу самооценку можно разделить на три части. Они напоминают куски разрезанного торта, причем каждый из указанных

кусков влияет на остальные. Первый соответствует вашему идеальному представлению о себе. Его образуют те авторитеты, цели, ценности и качества, которыми вы чаще всего восхищаетесь. Кроме того, сюда входят ваши устремления, мечты и надежды. Общеизвестно, что преуспевающие люди обладают отчетливым, представлением о себе, они отлично знают, кем являются на самом деле, чем восхищаются, к чему стремятся. И напротив, идеалы людей, которые не добиваются успехов, весьма неконкретны. Чем более точным будет созданный вами идеальный образ самого себя, тем более позитивно вы станете реагировать, поскольку ваша мотивация усилится. Вы станете постоянно развивающейся личностью лидера, поскольку в состав вашего представления о себе входит и перспективное видение идеального будущего.

Второй частью упомянутой самооценки является ваш внутренний имидж — то, каким образом вы воспринимаете себя и думаете о себе. Психологам известно, что мы всегда поступаем в соответствии с тем образом самого себя, который носим в сердце. Если под влиянием лучшего поведения, позитивного “излучения” со стороны окружающих, возросшего самоконтроля, повышения уровня компетентности и роста веры в собственные силы наш внутренний имидж изменится, то мы станем и лучше выглядеть со стороны. У всех победителей весьма позитивный образ самих себя. А он ведет к успехам в повседневной жизни. Вы тоже в состоянии оптимизировать собственный образ, поменяв способ мышления о самом себе.

Третьей и самой важной частью самооценки является уверенность в себе. Именно она играет решающую роль для формирования вашей личности, уровня энергии и силы чувств. Кроме того, она также влияет на других людей. Эта часть самооценки зависит от того, в какой степени вы принимаете сами себя. Нравитесь ли вы себе как спортсмен, родитель, специалист по продажам, менеджер или игрок в гольф? Считаете ли вы себя интересным и компанейским человеком? Чем в большей степени вы любите и уважаете себя, тем лучше действуете в жизни. Самый простой путь — посылать в подсознание новые позитивные импульсы и утверждать себя в собственных достоинствах. С того момента, когда вы с полной убежденностью скажете: “Я себе нравлюсь, я люблю себя!” — вы станете любить не только самого себя. Одновременно изменится и ваше отношение к окружающим. А тогда и другие люди тоже начнут вас ценить. Вам станет легче договариваться с ними. Это весьма эффективный подход. Много лет назад я приучил себя формулировать данные высказывания явным образом и каждый день при любом удобном случае повторяю: “Я себе нравлюсь!” Всякий раз, когда вы произносите эти поистине волшебные слова, ваша самооценка выигрывает — она растет. Вы будете достигать лучших результатов в работе, семейной и общественной жизни. Ваши творческие



способности возрастут, и вы почувствуете себя здоровее физически. Вы будете лучше спать и дольше жить, всё будет удаваться. “Я себе нравлюсь, я люблю себя!” — повторяйте эти слова неустанно.

Займемся теперь генезисом самооценки. Дети рождаются без нее. Хорошей новостью является тот факт, что каждый из нас приходит в этот мир наделенным максимальным потенциалом. Вы обладаете всеми способностями, хотя понятия не имеете, каким образом их использовать. Вы не имеете ни малейшего представления о себе самом, равно как и о своих способностях, Имейте в виду: всё, к чему вы сейчас пришли” приобретено вами на протяжении жизни. Новорожденным нужно только одно — много любви и контактов с окружением. Они жаждут любви, как роза — воды. От той любви, которой окружен человек в первые 3—5 лет жизни, зависит, какая личность сможет из него сформироваться позже. Сила его индивидуальности будет прямо пропорциональна любви, в которой он был воспитан. Если этой любви не хватало, то весь фундамент личности окажется неустойчивым. Но любой человек может его восстановить и укрепить, постоянно повторяя: “Я себе нравлюсь!”

Дети рождаются с фантастическими свойствами. Во-первых, им неведом страх. Почти все опасения и страхи, которые мы ощущаем будучи взрослыми людьми, приобретаются в процессе воспитания. Во-вторых, дети, приходя в этот мир, абсолютно спонтанны и свободны. Вы когда-либо видели негативно настроенного младенца? Ребенок смеется, кричит, плачет, спит — словом, делает то, чего ему в данный момент хочется. Он полностью свободен. Со временем малыш начинает обучаться, причем двумя разными путями. Прежде всего, он имитирует поведение родителей или того из них, кто доминирует в доме. Двое наших детей копируют мое поведение, а двое других — моей жены Барбары. Второй путь обретения опыта — это стремление к комфорту. Например, ребенок начинает пользоваться туалетом, поскольку ему неприятно ходить в мокрых или грязных пеленках. Он стремится к удовольствию и хорошему самочувствию. Зигмунд Фрейд считал удовольствие главным мотивом действий взрослых людей.

Очень рано дети обучаются и негативным моделям поведения. Подобные стереотипы становятся следствием ошибок, совершаемых родителями в процессе воспитания, — особенно физических и эмоциональных наказаний. Самым большим наказанием является отказ в любви, он приводит потом к серьезным проблемам во взрослой жизни. Ребенок реагирует на лишение любви, на отсутствие интереса со стороны родителей и их злость негативными проявлениями и страхом. Всё его поведение теперь подчинено тому, чтобы вновь обрести материнскую и отцовскую, любовь. Деструктивная, разрушительная критика, особенно если она исходит от родителей, также лишает ребенка уверенности и мужества. Подобные

родительские нападки ослабляют у ребенка чувство собственного достоинства, а следовательно — его уверенность в себе и эффективность. Человек, который с юных лет подвергается критике, любой ценой избегает во взрослой жизни поведения, которое может стать причиной критических нападков. Отсутствие любви, отторжение и деструктивная критика порождают в детях два негативных эталона поведения, которые потом тяготеют над всей их жизнью. Первым таким эталоном является страх перед отторжением. Он чрезвычайно ограничивает человека. Каждый ребенок ощущает необходимость открывать, познавать, пробовать на вкус, находить зависимости, существующие в мире. Нетерпеливые родители в такие моменты сдерживают ребенка: “Не трогай!”, “Уйди отсюда!”, “Хватит!”, “Перестань!”. Ребенок быстро принимает эти запреты как должное. Всякий раз, когда он пробует что-либо сделать, его сдерживают или наказывают. По его мнению, это происходит потому, что он лишен способностей. Чувство отсутствия компетентности является причиной стресса у многих взрослых людей. Вторым негативным эталоном является обусловленная любовь. Вместо того чтобы любить ребенка без всяких оговорок, родители заявляют своему отпрыску, что проявят к нему любовь лишь в том случае, если малыш что-либо сделает для этого. Или же вообще отказывают ему в любви, коль им не по душе его поведение. Ребенок начинает понимать, что его любят лишь в том случае, когда он поступает таким образом, как того ждут мама и папа. “Меня будут любить, если я оправдаю их ожидания. Я должен делать всё, чего они желают! Я обязан им нравиться!” Страх перед отторжением порождает боязнь потерять что-нибудь, причинить вред, показаться смешным, а также вызывает страх перед будущим и переменами. Все эти симптомы базируются на страхе перед отторжением. Мы уже знаем, что негативные модели поведения ощущаются и физически. Наше тело разделяют с душой страхи и эмоциональные травмы. Прежде всего мы ощущаем давление в области солнечного сплетения — там располагается центр эмоций. Чем сильнее страх, тем быстрее бьется сердце, вы начинаете потеть, испытываете сухость во рту и горле, голова начинает кружиться и появляется давление на мочевой пузырь. Результатом страха нередко бывает дрожь, пробегающая по спине, или боль, распространяющаяся от плеч и ниже. У вас напрягаются мышцы спины. Вы нервничаете, скованы и напряжены. Директива “я должен” ведет к судорогам, язве желудка и многим другим заболеваниям. Деструктивная критика сильно снижает самооценку человека. Поэтому следует очень осторожно, даже деликатно вести себя с впечатлительным взрослым человеком, который был объектом нападков в детстве. Чтобы завоевать его доверие, нужно время. Такие люди не в силах совладать с критикой. Попробуйте направить их взгляд в будущее. Предложите такому человеку какой-то выход из нынешней ситуации. Перебросьте



главную тяжесть с его личности на поведение и комментируйте всё происходящее как можно более оптимистически, раскрывая перед ним новые перспективы и демонстрируя новые образцы поведения. Тренинг позволят их усвоить. И они станут для напуганного индивида фундаментом многообещающего будущего, ключом к личным достижениям и счастью. Они прекрасно повлияют на его самочувствие. Данный метод чрезвычайно прост. Ведь наше сознание черпает информацию извне. После обработки она поступает в подсознание, представляющее собой огромную базу данных, где складываются все факты и переживания, которые мы когда-либо испытывали. Если мы хотим изменить собственную самооценку и развить у себя новые стереотипы мышления и поведения, то должны напитать ими наше сознание и подсознание.

Этот прогрессивный подход являет собой полную противоположность старым моделям поведения. Негативный эталон, которым является страх перед отторжением, блокирует всякую деятельность: “Я не справлюсь!” Зато теперь всякий раз, когда вы хотите что-то сделать, отчетливо скажите себе: “Я справлюсь! Я в состоянии сделать всё, что захочу!” И еще: едва вы услышите директиву: “Я должен!” — немедленно реагируйте на нее: “Ничего я не должен! Я не должен делать ничего такого, чего не хочу!”

Вы закодируете в себе новые позитивные эталоны поведения, повторяя при каждом случае: “Я могу сделать всё, что захочу, и не должен делать ничего, если не хочу этого!” Ваша уверенность в себе сильно вырастет, если вы будете постоянно напоминать: “Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь! Я люблю себя!” Постоянно повторяйте себе: “Я себе нравлюсь! Я люблю себя!” — по 50, по 100 раз в день; эта фраза должна прочно укорениться в вашем подсознании. Ключом к большим достижениям является увязывание новых целей и идей с мыслями об удовольствиях и успехе, а вовсе не об утратах и боли. Поэтому думайте лишь о том, чего по-настоящему желаете, и не прокручивайте в голове того, чего себе не желаете. Целый день не уставайте повторять и повторять: “Я себе нравлюсь! Я действительно себе нравлюсь!”

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к третьей главе.

#### 4

### **Берите ответственность на себя!**

Важной чертой людей успеха является их уверенность в себе. А верите ли вы в самого себя? Столь же важно и чувство ответственности за себя. В какой степени вы считаете себя ответственным за собственную жизнь? Ведь это — фундамент индивидуальности

лидера. Невозможно представить человека, который руководит другими, будучи лишенным чувства ответственности за самого себя. Личная ответственность дает индивидууму высокий уровень уверенности в себе, сознание собственной ценности и гордость собою. Взять ответственность за собственную жизнь — значит крепко ухватить руль жизни и творить свою действительность. Всё это просто необходимо, если вы хотите добиться больших свершений.

Ответственность за себя состоит в необходимости быть активным и держать руку на пульсе собственной жизни, а не пассивно подчиняться ее течению. Самый важный вопрос, который вы должны задавать себе, звучит следующим образом: “Кто несет ответственность за мою жизнь?” Мой шеф, родители, банковский счет, власть предрешающая или же вы сами? Ответ очевиден: за вашу жизнь отвечаете вы и только вы! Ваши родители играли важную роль в детстве до того момента, когда вы стали совершенно самостоятельным. В данный момент уже несущественно, хорошо они справились со своей задачей или нет. С 18-летнего возраста вы сами несете ответственность за себя и за все решения, которые принимаете, выстраивая будущую жизнь. Да и во всем случившемся с вами решающую роль играет тоже вы. Контроль еще можно передать другим, ответственность — никогда. Вы лишаете себя контроля, когда пытаетесь переложить ответственность за свои жизненные проблемы на других людей, приписываете им вину, критикуете их или жалеете себя. Одно из важнейших правил успеха звучит так: никакого сюсюканья по собственному поводу, никаких самооправданий! Разумные люди не жалуется. Если они недовольны ситуацией, в которой оказались, то просто меняют ее. Но они никогда не оправдываются. Ответственность порождает опасения и одновременно вселяет надежду — это по-настоящему возбуждающее чувство!

Я помню, как в возрасте двадцати лет торчал в своем маленьком городке, пребывая в полном одиночестве. У меня не было образования, работы и никакой квалификации. Мне не хватало денег, и я те видел перед собой будущего. Именно в этот момент я понял, что сам несу ответственность за всю оставшуюся жизнь. Какое это было потрясающее чувство! Вы тоже являетесь в своей жизни как исполнительным механизмом, так и движущей силой. И всё, чего вы хотите достичь, осуществимо равно в такой степени, в которой вы принимаете тот факт, что только от вас зависит возможность добиться этого. Чувство ответственности превращает незрелость в зрелость. Чтобы проверить степень собственной ответственности, подумайте, чего именно вы желаете добиться в жизни. Вы хотели бы стать здоровым? Стремитесь иметь хорошую работу? Хотите быть независимым в финансовом отношении? А сейчас спросите самого себя, почему вы до сих пор еще не достигли данной цели. Если вы

хотите быть здоровым и худощавым, то почему не становитесь таким? Если испытываете желание обрести финансовую независимость, то почему не располагаете достаточной суммой денег?

Как бы вы ни ответили на указанные вопросы, это будут всего лишь самооправдания, которые имеют целью успокоить себя. Но они всё равно останутся только самооправданиями. Здесь приходит в голову и способ, как протестировать указанный факт. Спросите у себя, известен ли вам кто-либо, у кого существуют те же проблемы и те же ограничения, что у вас, но, невзирая на это, он является преуспевающим человеком. Наверняка подобный человек найдется, а если вы честны перед собой, то должны признать следующее: имеются тысячи людей, у которых изначально дела обстояли даже хуже, чем у вас, но они совладали с жизнью. И что вы скажете сейчас?

Поиск отговорок становится привычкой, причем вредной и опасной. Вы учитесь этому от родителей и друзей, усваивая данный навык очень быстро и практикуя его всё чаще. Самооправдания неизбежно ведут к полному поражению. Признаком зрелости является осознание того факта, что никто не поспешит вам на помощь, никто не станет спасать вас. Ситуация такова, какова она есть, и ничто ее не изменит. Позвольте мне воспользоваться одной метафорой. Я называю описанный подход “жизнью в долине оправданий”. Что это означает? Вы росли и развивались (вначале как младенец, а затем как маленький ребенок), постоянно приближаясь к этой долине. Созревая, вы начинали брать некоторую долю ответственности на себя. В подростковом возрасте диапазон вашей ответственности постоянно рос. Наконец, вам исполнилось 18 лет, и вы стали человеком вполне зрелым. По одну сторону лежит страна беззаботного детства, а по другую — взрослая жизнь вместе с характерной для нее полной ответственностью. Поскольку вы добрались до этой долины, то должны сделать глубокий вдох, задержать воздух в легких и перепрыгнуть через нее. Вам уже до конца жизни суждено пребывать на той ее стороне, где располагается зрелость. Вы ответственны за себя. Как вы думаете, что делает в данной ситуации большинство людей? Вместо того чтобы храбро прыгнуть и оказаться по эту сторону, во взрослой жизни, они долго мечутся туда-сюда, а потом отступают. Другие решают разделить дистанцию на несколько этапов. Но, к сожалению, такой прыжок — да и всякий иной — невозможно совершить поэтапно, посему эти люди приземляются на самом дне долины оправданий. Там они и завязнут, причем навсегда. Им суждено торчать в этой долине, придумывая всё новые и новые обоснования, почему они не добились успеха. Поэтому поймите, что должны взять на себя полную ответственность за собственную жизнь! Вы наверняка перепрыгнете эту долину! И сами убедитесь, что если вы переберетесь на другую сторону, то уже никогда не вернетесь назад.

Арнольд Тойнби прославился тем, что в середине XX столетия

описал и проанализировал многие поразительные явления. Он занимался возникновением и упадком цивилизаций и в процессе этого проанализировал циклы развития примерно трех десятков самых разных культур. Свой вывод о том, что развитие всякой цивилизации подчиняется определенному циклу, он назвал теорией реакции на вызовы, которая носит удивительный характер еще и потому, что описывает и жизненный цикл человека. Именно таков путь вашего и моего существования, одновременно несущий в себе важный урок. Тойнби установил, что цивилизация начинается с семьи, которая должна первой откликаться на вызовы времени. Эпизодически она испытывает разнообразные внешние угрозы. Цивилизации нередко бывают вынуждены организовываться заново, чтобы преодолеть грядущие им опасности. Если они оказывались при этом эффективными и смогли избежать катастрофы, то выживали. Однако по мере развития каждая цивилизация сталкивалась со всё новыми и новыми угрозами, требовавшими очередной реорганизации, например создания государства, возведения защитной стены, мобилизации большой армии, поддержания прочной обороны. Чем быстрее шло развитие, тем больше новых катастроф их поджидало. Наконец наступал некоторый момент, когда цивилизация была уже не в состоянии победить опасности и (как это произошло с Древним Римом) начинала распадаться<sup>9</sup>.

Указанная цикличность представляет собой важный урок и для отдельных людей. Мы тоже начинаем жизнь молодыми, слабыми и незрелыми. С возрастом каждый из нас сталкивается с разными вызовами. Пока мы в состоянии реагировать на них, идет процесс развития — мы становимся более сильными, мудрыми и зрелыми. Эти вызовы делают нас лучше, заставляя обращаться к самым глубинам личности, и формируют тем самым наш характер. А далее нас ждут очередные вызовы! Вся жизнь представляет собой цепочку вызовов и реакций на них. Пока мы реагируем правильно, это означает, что мы становимся более зрелыми и достойными людьми. Будучи человеком разумным, вы сделаете всё возможное, чтобы победить любые вызовы, трудности и проблемы, возникающие на вашем пути. Но независимо от того, сколь продуманно и энергично вы будете действовать, в длительной перспективе разного рода неприятности неизбежны. Единственное, что вы можете контролировать и чему можете придавать должную направленность, — это своим ответам на повседневные проблемы. Эффективный и творческий отклик на возникающие трудности означает постоянный рост зрелости и мудрости. Точно так же, как цивилизация, вы будете постоянно развиваться до тех пор, пока сможете реагировать эффективно. Мы называем это чувством ответственности, и только его мы в состоянии контролировать. Держа под контролем собственные реакции, вы всю жизнь продолжаете учиться. При этом вы неизменно свободны в своих

реакциях. Если, например, вы позволяете вывести себя из равновесия, то это происходит лишь по вашему желанию. И если вы счастливы, то по той же причине. Реакции творческого плана также являются вашим личным решением. Только вы делаете выбор.

Сегодня во всем мире повсеместно дискутируется вопрос об ответственности и ее отсутствии. Люди в поисках безопасности постоянно озираются на правительство. Когда они были детьми, то привыкли, что о них заботятся родители. Поэтому и взрослыми они ожидают помощи от правительства, а временами — от фирмы, где трудятся. Но всякий раз, когда подобные люди просят правительство взять их под крыло и опекать, они отказываются от свободы и теряют контроль, сохраняя при этом полную ответственность. Не рассчитывайте, что кто-либо позаботится о вас, если вы сами не сделаете этого. Наша юридическая и пенитенциарная система базируется на безответственности. Один человек обвиняет другого и делает его тем самым ответственным за всё зло, с которым столкнулся сам. Кто-то ступает в пьяном виде на мостовую, попадает под машину и немедленно пытается взвалить вину на водителя. А временами — даже на владельца бара, где пил водку.

В нашей правовой системе человек, который явно виновен, имеет право защищаться: “Эй, вы, подождите-ка! Я не несу ответственности, поскольку у меня было трудное детство”. Или по-другому: “Я частично невменяем, а потому не отвечаю за свои поступки, и вы не можете привлечь меня к ответственности. Я не виноват, что убил, обманул, украл или вломился в квартиру”. И многие суды действительно освобождают таких людей от всякой ответственности! Наша медицина фиксирует сегодня больше больных или слишком тучных людей, чем когда-либо ранее. А ведь в прежние времена не было столь много врачей и такого обширного количества лекарств, как сегодня. О чём это свидетельствует? Причина роста заболеваемости состоит в том, что многие люди избегают брать на себя ответственность за собственную жизнь. Большинства проблем со здоровьем можно было бы избежать, поскольку они вытекают из плохих привычек. Ответственность является сегодня не просто одним из возможных вариантов, а обязательным требованием. Она не принадлежит к разряду того, на что вы можете решиться или же не решиться. В любом случае вы несете ответственность за свою семью, финансы, здоровье, карьеру, доход. Вы ответственны за все аспекты собственной жизни. Вы тот, кто вы сегодня есть, поскольку вы сами стали именно таким человеком. Благодаря принятым вами решениям вы оказались в том пункте своей жизни, где сейчас находитесь. Именно ваши собственные решения привели вас в данное состояние, поскольку у вас имелась возможность выбора.

Каковы же черты ответственного человека? Прежде всего, это личность, настроенная скорее позитивно, нежели негативно, и

проявляющая скорее активность, нежели пассивность. Такой человек сам осуществляет контроль, а не подвергается ему и ищет решения, а не того, на кого удалось бы свалить вину. Человек ответственный развивается, а безответственный ищет отговорки. Ответственный является зрелой личностью, а безответственный — продолжает жить как ребенок, постоянно ожидая, что им займутся родители, правительство или кто-то другой. Наконец, ответственные люди стремятся руководить другими, нежели позволяют собой руководить. Ключом к максимальным достижениям и формированию личности лидера является чувство ответственности за себя и уверенность в себе. Невозможно вообразить человека с чувством высокой собственной ценности, который одновременно был бы безответственным. Столь же нелепо представить человека, который полон гордости, но лишен чувства ответственности. При этом особенно замечательно, что чем больше ответственности вы берете на себя, тем больше уважаете себя и одновременно гордитесь собой. Вся наша жизнь определяется тем выбором, который мы делаем, и решениями, которые принимаем. Вы такой, какой вы есть. И вы таковы по причине тех выборов и решений, которые осуществили в предшествующей жизни. Естественно, вы можете начать принимать новые, более правильные решения. И если вы начнете поступать таким образом уже сегодня, то тем самым найдете ключ к большим успехам и станете подлинным лидером. Никогда не забывайте:

вы и только вы несете ответственность за свою жизнь. Всё, что с вами случится, зависит только и исключительно от вас! Когда вы возьмете на себя полный контроль над собственной жизнью, исчезнут все препятствия, отделяющие вас оттого, чего вы хотите добиться и кем хотите стать.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к четвертой главе.

## 5

### **Расслабьтесь!**

Мы знаем из предшествующей главы, насколько важным фактором, необходимым для достижения успеха, является ответственность за самого себя. Нельзя даже представить себе человека, который добился успеха, воодушевляет других людей, полностью владеет собственной жизнью и при этом не чувствует себя ответственным за свои действия! Мы также знаем, что именно ответственность является фундаментом уверенности в себе, чувства собственной ценности и достоинства, а они, в свою очередь, предрасполагают к счастливой и полной успехов жизни. Чувство

ответственности представляет собой ключ к контролю над жизнью и личной силой. Чем более вы ответственны, чем лучше себя чувствуете, тем в большей степени будут вами восхищаться другие люди. Кроме того, личная ответственность означает высокий уровень контроля, что, в свою очередь, дает чувство свободы. Свобода же генерирует позитивное мышление, следствием которого является множество позитивных чувств. И наоборот” отсутствие ответственности идет нога в ногу с отсутствием контроля. А его отсутствие равнозначно отсутствию свободы, неизбежно ведущему к самому худшему — негативным эмоциям.

Поскольку мы говорим об ответственности, то параллельно проанализируем различие между позитивными и негативными чувствами. На самом деле указанный фактор затрагивает нечто гораздо более важное — в действительности это центральный пункт всей нашей жизни. Я посвятил много лет соответствующим исследованиям и убежден, что отсутствие ответственности является источником всех негативных эмоций. Именно здесь берут свое начало несчастья, чувство злобы, негативная психологическая установка, равно как психические и соматические, то есть телесные, болезни. Негативные эмоции могут вызвать депрессию и ослабить иммунную систему, делая нас подверженными различным болезням. Негативные эмоции разрушают личность и являются главной причиной проблем в отношениях между людьми. Негативные эмоции— это худшее из зол, они могут разрушить всю нашу жизнь. Выдающийся психоаналитик Томас Саз<sup>10</sup> заявляет, что такой вещи, как негативные эмоции, вообще не существует, имеются лишь различные уровни ответственности или ее полное отсутствие. Люди с высокой степенью ответственности реагируют на события позитивно и контролируют собственную жизнь. Для них характерны отличные результаты, и они проявляют устойчивость к стрессу. В то же время люди, лишенные чувства ответственности, настроены чаще всего негативно. С одной стороны, мы имеем дело с психическим здоровьем, с другой — наблюдаем болезнь. Доктор Карл Меннингер<sup>11</sup> считает, что психические болезни и прочие заболевания в принципе одинаковы и распространены в равной мере. Телесные, соматические болезни поджидают нас всегда и везде, их вызывают самые разнообразные бактерии и вирусы. А психические болезни, как он полагает, возникают между чувством ответственности и его отсутствием.

Поговорим сейчас о “дереве отрицательных эмоций”. Оно весьма широко распространено в природе. Сотни тысяч людей имели возможность лицезреть это вредное растение. На нем тоже бывают плоды, как на яблоне или груше. Ими являются, к примеру, сомнения и страх, которые, по моему мнению, всегда идут рука об руку, или зависть и ненависть. За ними следует еще одна “сладкая парочка” — ревность и жадность, а также целая куча, насчитывающая, скажем,



60 или 70 прочих отрицательных эмоций.

Все эти негативные эмоции рождаются из гнева. Он может свирепствовать в человеке на протяжении всей жизни. У корневой системы, на которую опирается дерево отрицательных эмоций, существуют два ответвления. Первым из них является самооправдание и обвинение других. Невозможно подпитывать в себе отрицательные чувства без самооправдания, без осуждения других людей или даже их обвинения во всех своих бедах. Вы недовольны, поскольку он или она совершили то либо это. Вы взбешены, ибо произошло то или иное. На самом деле всё это — лишь отговорка, которая подпитывает негативные эмоции. Второе ответвление — это самоидентификация с определенными ситуациями. Невозможно подпитывать отрицательные эмоции, если мы не чувствуем себя затронутыми данной конкретной ситуацией. Услышав о том, что в Африке рухнул на землю самолет и погибло 200 с лишним человек, вы не испытываете особых эмоций, поскольку указанное событие не затрагивает вас лично. Но если бы в числе жертв оказался тот, кого вы любите, то Вас наверняка охватило бы отчаяние. Другими словами, пока вы не отождествите себя с определенным человеком или ситуацией, у вас нет с ними эмоциональной связи, и вы не поддаетесь отрицательным эмоциям.

Как избавиться от негативных эмоций? Вначале нужно добиться того, чтобы высохли корни упомянутого дерева. Сделайте так, чтобы древо отрицательных эмоций засохло напрочь. Первое указание: не осуждайте других! Вы сами удивитесь, насколько трудно питать тогда отрицательные эмоции! Если у вас что-нибудь не получается, то вместо проявления гнева вы должны сказать: “Посмотрим на это дело объективно. Нужно еще раз проанализировать всё без эмоций”. Воздержание от осуждения положит начало ликвидации отрицательных эмоций. Следующим шагом, на который вы должны решиться, является умение дистанцироваться. Буддизм учит этому уже на протяжении многих веков. Психологи говорят о неотождествлении. Воздержитесь от того, чтобы воспринимать всё как относящееся лично к вам. Скажите себе:

“Отойдем-ка на пару шагов назад и спокойно проанализируем ситуацию”. Именно по указанной причине никогда не следует выступать в роли собственного адвоката. Перед судом человек настолько ангажирован эмоционально, что он не должен, братья за защиту собственного иска. Ведь дистанцироваться можно лишь до определенной степени. Именно поэтому в суде каждому из нас нужен адвокат.

Ствол дерева отрицательных эмоций носит очень, короткое название — вина. Быстрее всего их можно ликвидировать, спилив ствол. Вообразите, что указанное дерево — ёлка. Отрицательные эмоции — это горящие на ней электрические лампочки. А теперь



вытащите вилку гирлянды из розетки. Что произойдет? Все огоньки одновременно погаснут, не правда ли? Как только вы достанете из сети вилку, питающую дерево отрицательных эмоций, перестав для этого возлагать вину на других, вы тут же затормозите все остальные отрицательные эмоции. Ключом к тому, чтобы сдерживать негативные эмоции и тем самым начать мыслить позитивно, является закон подстановки, в соответствии с которым в уме одного человека не могут одновременно возникать и сосуществовать две противоположные идеи. Следовательно, у вас может сохраниться в голове только одна мысль — или позитивная, или негативная. Позитивное восприятие любой ситуации позволит вам исключить негативные мысли. “Я несу ответственность<sup>1</sup> Я несу ответственность!” — эти слова обладают огромной силой, которая победит любые отрицательные эмоции. Произнося их, вы не можете быть злым, разгневанным, не можете осуждать других, отвергать их, завидовать, бояться или сомневаться. Вы не можете накликать на себя неприятности. “Я несу ответственность”, — этим заявлением вы вытаскиваете из розетки вилку, питающую лампочки на дереве отрицательных эмоций. В 99 процентах указанные эмоции проистекают из того, что люди возлагают вину за происходящее на других. Негативные эмоции сдерживают развитие и ограничивают достижения. Именно по этой причине большинству людей не удается развить в полной мере свой потенциал. Негативизм является тем тормозом, который не позволяет вам продвигаться вперед. Каким же образом взяться за устранение отрицательных эмоций?

Вы спрашиваете, как избавиться от негативных эмоций? Прежде всего перестаньте искать виновных, затем берите всю ответственность на себя, а далее — избегайте негативных оценок. Не говорите о других плохо, не осуждайте их, избавьтесь от дурных мыслей об окружающих. Тем самым вы не допускаете нашествия отрицательных эмоций, которые, словно огонь на ветру, могут напрочь выйти из-под контроля. Вы наверняка слышали, будто отрицательные эмоции вполне нормальны, естественны и даже образуют неотъемлемую составную часть жизни. Нет ничего более ошибочного! Только укоренившиеся в вашем сознании положительные, позитивные чувства продвинули вас вперед! Если вы заявите, что негативные эмоции являются импульсом к негативным поступкам, то скажете чистую правду. Зато позитивные действия обязательно повысят качество вашей жизни. Вы достигнете всяческого успеха, как только избавитесь от отрицательных эмоций. Поэтому вычеркните их из своего разума. Когда случится что-нибудь неприятное, говорите себе: “Чего не удается вылечить, то надо удалить”. Если кто-нибудь критикует одного из коллег, скажите ему: “У этого человека имеется и много достоинств”. Когда появляются проблемы, задумайтесь: “Какие следует сделать выводы?” Найдите любые причины, чтобы и

на пушечный выстрел не подпускать к себе отрицательные эмоции. Вы должны избегать далее мельчайшей искорки таких эмоций, поскольку они могут неожиданно разгореться в полную силу. Постарайтесь не делать этого.

Одним из самых важных методов для достижения подобной цели является умение расслабиться. Попробуем представить его более образно. Итак, вообразите, что вы купили новейшую модель великолепного автомобиля, который безупречен с любой точки зрения — просто идеал. Однако во время первой же поездки в нем заблокировались передние колеса. Вы сидите в кабине и пытаетесь тронуться, но передние колеса продолжают оставаться неподвижными. Вы еще раз заводите двигатель, включаете первую передачу, нажимаете на педаль газа. Что происходит? Естественно, мотор работает, вращаются шестерни, но колеса остаются на месте. Вы уже сообразили? В вас остались какие-то осколки отрицательных эмоций и из-за них вы крутитесь в жизни вхолостую, словно эти шестеренки.

Большинство людей на словах декларируют готовность отказаться от отрицательных эмоций и одновременно оговаривают какие-то условия: “Я откажусь от всех отрицательных эмоций, ну, может быть” за исключением одной. У меня остается безусловное право именно на нее. Ведь я же за нее заплатил. И заслужил. Нет, я не откажусь от нее”, Если, однако, вы сохраните в себе хотя бы единственную негативную эмоцию, то тем самым саботируете всё свое будущее. Одно отрицательное чувство может заблокировать ваше продвижение вперед на многие годы и не позволить колесам вашей жизни продуктивно двигаться вперед. Когда вам встречается приятный человек, и вы чувствуете, что у него есть проблемы, можете быть уверены: в подсознании у него наверняка сохранились укоренившиеся отрицательные эмоции. Поэтому отбросьте весь груз негативных чувств и стартуйте на дистанцию оставшейся вам жизни без этого вредного балласта.

Помните и о необходимости помогать другим людям, чтобы и они также брали ответственность на себя. Подумайте: ведь поддерживая других, вы одновременно мотивируете собственное благополучие. Люди охотно жалуются и не любят отстраняться от своих огорчений. Посему помогайте окружающим избавиться от их забот. Припомните свой жизненный путь. Ведь ребенком вы не испытывали отрицательных эмоций. Когда вы выросли, появилось несколько подобных чувств, которые служили вам темой для бесед с друзьями. Подросток сталкивается со сплошными проблемами: первая любовь, недоразумения с родителями и т.д. С той поры вы накопили множество отрицательных эмоций и пытаетесь нести их вместе с собою в эдаком большущем мешке. Годами вы пополняете его содержимое и тащите через всю последующую жизнь. Когда на вашем

пути встречается тот, кто готов уделить вам время и внимание, вы высыпаете перед ним всё содержимое указанного мешка, словно товар на прилавок. Вы выставляете “на продажу” все свои отрицательные эмоции: неприятные переживания, конфликты с начальством, финансовые проблемы, хлопоты в браке и в отношениях с другими людьми, разнообразные страхи, а также проблемы со здоровьем. Но так не может и не должно продолжаться. С того момента, когда вы стали взрослым, нужно было выбросить все скопившиеся негативные чувства на обочину шоссе, словно мешок мусора. Или же сделайте так прямо сейчас. Только в этом случае вы сможете двигаться дальше и быть свободным на протяжении всей оставшейся жизни. Ключ к успеху — в избавлении от негативной психологической установки. В молодости я открыл метод, который назвал “волшебным советом” и практически опробовал на всех своих близких знакомых. Он позволяет высунуть и убедиться, кто на самом деле является вашим настоящим другом. Если кто-то поделится с вами мучающей его проблемой, скажите: “Да, это очень неприятно. Но ты сам несешь ответственность за случившееся. Что ты собираешься сделать?” Сегодня часто случается, что люди пытаются сделать доминирующей темой чуть ли не любой беседы свои отрицательные эмоции и разные жизненные проблемы. В действительности они вовсе не ищут их решения, а просто хотят поговорить об этом. А вы, будучи симпатичным и внимательным человеком, вежливо выслушиваете подобных типов. Поэтому они приходят вновь, например через неделю, с теми же проблемами и трудностями. Зачастую это тянется буквально годами. Вы служите некоторым своим знакомым своего рода мусорным ведром. Если подобное случится еще раз, скажите такому человеку: “Всё это очень интересно, но знаешь что? Ты сам несешь ответственность за ситуацию, в которой оказался. Что ты намерен предпринять?” Подлинные друзья признают вашу правоту. Они скажут: “Да, ты прав. Я сам ответственен за всё”. И возьмут свою судьбу в собственные руки. Другие пробормочут: “Я даже не знаю, захочется ли мне еще когда-нибудь побеседовать с тобой”. После чего они попрощаются, и вы их уже никогда больше не увидите.

Завершая данную главу, я хотел бы заверить вас, что у каждого человека существует масса болезненных воспоминаний и неприятных переживаний. Пока он продолжает думать о них, подобные мысли подпитывают в нем отрицательные эмоции. Едва вы затрагиваете болезненную для вас тему, к примеру отношения с некоторыми людьми, свой брак, детские воспоминания, отдельные вопросы политики или религии, какие-то взгляды на жизнь, — как тут же начинаете нервничать. Вам трудно избежать закодированных в подсознании эмоций, зато вы в состоянии контролировать свои реакции. Вам надлежит готовиться к этому, как к соревнованиям по легкой атлетике, к презентации своего продукта или беседе с

работодателем. Лучше всего поступить следующим образом: вообразите ту ситуацию, которая нервирует вас, злит или погружает в депрессию. А затем подумайте, каким образом можно отреагировать на нее спокойно и позитивно. Итак, вы думаете о тех же самых людях и ситуациях, но они уже не выводят вас из равновесия. Вы спокойны. Вы делаете глубокий вдох и ждете, будучи готовым вынести всё, что с вами может приключиться.

Вам следует принять решение, что именно вы предпочитаете: быть счастливым или быть правым? Все отрицательные эмоции связаны с доказыванием своей правоты, высказыванием оценочных суждений и чувством вины. Если вы выдвигаете аргументы с позиции человека, который прав, то тем самым констатируете свое преимущество над собеседником и выглядите высокомерным. Когда вы высказываете суждения о другом лице, то даете понять, что сами лучше его. Доказывая чью-либо вину, вы порождаете в себе отрицательные эмоции и сильно нервничаете. А ведь цель вашей жизни как человека благополучного и преуспевающего состоит в том, чтобы излучать спокойствие, чувство доверия и счастья — одним словом, воздействовать на других и на себя позитивным образом. У вас нет монополии на правоту. Уверенность в себе, чувство собственной ценности и гордость дают расслабление — искреннее и открытое” они снимают напряжение. Когда вы найдете в себе силы на это, причем невзирая на конкретные ситуационные обстоятельства, то сможете нейтрализовать одолевающие вас негативные эмоции, повторяя в глубине души: “Я сам несу за всё ответственность! Я сам несу за всё ответственность!”

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к пятой главе.

## 6

### Научитесь прощать!

В чём состоит главная цель вашей жизни? Самой важной задачей должны быть построение собственного авторитета, успехи в профессиональной и личной жизни, а также в отношениях между людьми. Попробуйте использовать весь свой жизненный потенциал! Вы достигнете этого, если сумеете принять соответствующее решение. Однако существует одно важнейшее условие: полный контроль над эмоциями. Когда весь мир увидит в вас выдающуюся личность, причем не важно, в какой именно сфере, то вы сможете утверждать, что полностью владеете собой и особенно — своими отрицательными эмоциями. Ведь достоинством указанных эмоций является тот факт, что можно научиться преодолевать их, и они не являются вечными. Поэтому я называю их мимолетными эмоциями. Они могут сделать

привал в вашем подсознании и странствовать по нему, однако не остаются там навсегда. Даже Фрейд признавал, что отрицательные эмоции не присутствуют в подсознании вечно. Если бы они укоренились там по-настоящему прочно, их было бы невозможно устранить. К счастью, мы в состоянии научиться тому, как справляться с отрицательными эмоциями, и благодаря этому избавляемся от них. Для преодоления негативных реакций и эмоций вы должны тренировкой развивать в себе позитивные чувства и эталоны поведения — точно так же, как вы совершенствуете работу на компьютере, игру в гольф или теннис. Помните: вы сможете улучшить свои показатели во всём, чего только захотите, если будете постоянно упражняться. Не забывайте также, что источник отрицательных эмоций находится в вашем подсознании.

Но откуда они там взялись — эти самые отрицательные эмоции? Психологи знают, что они, как правило, формируются в раннем детстве, еще до момента достижения шестилетнего возраста. Мы ничего или почти ничего не помним прежде этого времени, которое является началом сознательного мышления и соответствующих действий. Всё, что вам было сказано до 6 лет, воспринялось вашим подсознанием без всякой критики как безусловный факт. Лишь позже подсознание стало использовать свою способность сортировать, отбирать и оценивать. Если же в раннем детстве родители повторяли: “Ты плохой, непослушный мальчик!” — то (хотя вы сами с этим не соглашались) ваше подсознание приняло данное мнение в качестве подлинного. Кто-то сказал вам, будто вы некрасивая, ленивая, рассеянная или лживая девочка, и до шестилетнего возраста вы не имели возможности возразить. Эта информация попала прямоком в ваше подсознание и оставила там корни. Окончательное программирование было завершено в тот момент, когда позже, уже в сознательном возрасте, вы забыли, что с вами происходило до сих пор.

Мы уже знаем, что отрицательные эмоции автоматически находят выражение в чувствах и поведении. Случается, что вы реагируете негативно сразу же, немедленно и как бы автоматически. Вы сами даже понятия не имеете, что происходит именно так. Подобная модель поведения запрограммирована в вашем подсознании, но мне известен способ, как стереть указанную программу. Отрицательные эмоции порождаются двумя факторами. Первым из них является разрушительная, деструктивная критика. Это главная их причина. Она уничтожила больше человеческих жизней, нежели все войны в истории. А произошло так потому, что подсознанием детей, не достигших шестилетнего возраста, деструктивная критика воспринимается как факт. Указанная программа остается в них до конца жизни. Вторым фактором, напрямую ведущим к отрицательным эмоциям, является отсутствие

или дефицит любви. Мы знаем, что отсутствие любви образует множество эмоциональных проблем, которые впоследствии переживают взрослые. Как правило, родители утверждают, что любят своих детей. Тогда я спрашиваю: “А повторяете ли вы ребенку многократно, что любите и цените его, что гордитесь им?” Чаще всего в ответ доводится слышать: “Нет. Наши дети и так это знают. Мы не должны им этого повторять”. А откуда ребенок может знать об этом? Дети нуждаются в любви. Она необходима для правильного развития их личности. Ведь вы же не станете утверждать, что растение, которое поливают только раз в году, вырастет и принесет плоды? Дети нуждаются в постоянном проявлении любви. У меня четверо детей, и я не устаю говорить им, как крепко люблю их, какие они великолепные, умные, милые и как сильно я горжусь ими. Я повторяю им всё это при каждом удобном случае. Как вы полагаете, подобные слова оказывают воздействие на их личность? Уверю вас, что да — и огромное.

Чтобы дети чувствовали себя по-настоящему любимыми, должны соблюдаться три условия. Во-первых, родители должны любить самих себя. Только в этом случае они смогут воспитать детей, любящих себя. Ведь взрослые не могут дать своим чадам того, чего лишены сами. Во-вторых, родители должны любить друг друга и открыто проявлять это взаимное чувство. Дети учатся любить, наблюдая за окружающими. Если они не замечают рядом с собой любви, то потом не могут понять, в чём состоит данное чувство. Став взрослыми, они не умеют должным образом общаться с партнером по браку. Третьим фактором является неподдельная любовь родителей к детям. Многие родители утверждают, что по-настоящему любят своих детей. Но какой смысл вкладывает в слово “любовь” сам ребенок? Так вот, ребенок считает, что это — В-Р-Е-М-Я. Если родители слишком заняты или поглощены собственными проблемами и конфликтами, то им, как правило, не хватает времени для ребенка. В итоге у последнего растет чувство вины, он считает, будто не заслуживает любви. Деструктивная критика и отсутствие любви (к сожалению, данное сочетание встречается слишком часто) ведут к тому, что ребенок чувствует себя менее ценным. Он думает: “Поскольку мама с папой не любят меня и не заботятся обо мне, то я наверняка плохой, ничего не стою и никому не нужен. Я — недостаточно хороший ребенок!” Став взрослым, такой человек отчаянно пытается заслужить любовь. Чувство собственной ненужности — это результат деструктивной критики и отсутствия любви, демонстрируемой родителями, а ведь именно оно представляет собой главный источник чувства вины.

Указанное чувство уже сегодня вышло на передний план психологических проблем XXI века. Оно принадлежит в настоящий момент к главным причинам психических болезней, ненависти к



самому себе, самоосуждения, стыда. А ведь всё это — важные эмоциональные проблемы нашего времени. Чувство вины укореняется в человеке с детства, причем по двум причинам. Родители, которые наказывают ребенка, пробуждая в нем чувство вины, наверняка сами испытывали в детстве такое же отношение, поэтому естественный процесс воспитания, по их мнению, именно таков. Они даже не задумываются об этом. Родители возбуждают в детях чувство вины, чтобы наказать их, причем наказать эмоционально. Как правило, им это удается. В итоге дети слышат, какие они плохие и сколько неприятностей причиняют родителям. Тем самым родители “заражают” свое потомство комплексом вины и вынуждают к послушанию. Второй причиной применения родителями метода наказаний является достигаемый благодаря ему контроль. Ведь это наиболее легкий способ манипулировать ребенком. Тем самым родители заставляют его совершать такие действия, о которых он сам и не додумался. Данный метод относительно удобен. Его можно применять по телефону и во всех житейских ситуациях, причем почти без усилий. Всякий раз, когда вы позволяете кому-то манипулировать собой, у вас возникает чувство собственной вины; в результате вами будет еще легче манипулировать в будущем. Если в детском возрасте вашим уделом были деструктивная критика и дефицит любви, то во взрослой жизни почти наверняка появится чувство вины.

Каковы главные проявления указанного чувства в жизни взрослого человека? На первое место здесь явно претендует готовность подчиняться. Человек чувствует себя менее ценным, несовершенно. У него складывается такое впечатление, будто он ничем не заслужил тех благ, которыми пользуется. Он чувствует себя бессильным, беспомощным, покинутым. Сравнивая себя с другими людьми, он придерживается мнения, будто не настолько хорош и ценен, как окружающие, или же не имеет права на то, чтобы ему досталось нечто стоящее. На второе место можно поставить деструктивную самокритику. В этом случае вы считаете себя человеком второго сорта и в итоге “продаете” себя значительно ниже настоящей цены. Вы убеждены, что не справитесь с теми или иными задачами, вы постоянно обо всем забываете, везде опаздываете и совсем не располагаете самодисциплиной. Всем людям вы рассказываете, какой вы плохой, а это, безусловно, усугубляет ваше чувство вины и низкой самооценки. Третьим симптомом является подверженность манипуляциям. Человека можно запросто тянуть за ниточки чувства вины. Люди, чувствующие себя виноватыми, становятся марионетками. Даже совершенно незнакомые лица, случайно встреченные в самолете или ресторане, способны открыть в вас чувство вины. На вопрос: “Не хотите ли вы чего-либо еще?” — вы отвечаете: “Нет”, хотя в действительности всё еще голодны или вас продолжает мучить жажда. Люди, с которыми вы никогда ранее

не встречались, мгновенно угадывают, что можно манипулировать вашим чувством вины, и дергают за соответствующие веревочки. Четвертым проявлением является манипулирование окружающими с помощью чувства вины. Если этот метод применялся по отношению к вам, то предположительно вы и сами будете пытаться перенести его на отношения с другими людьми, ибо вам известно, что данный подход срабатывает почти мгновенно, как бы автоматически. Пятый симптом чувства вины связан с вашей речью. Вы используете язык жертвы. Я жертва. Я виноват. Я не представляю собой никакой ценности как человек. “Я не справлюсь. Не сумею. Хочу, но не смогу!” Все эти фразы ведут к тому, что вы чувствуете себя беспомощным, словно ребенок. Вместо того чтобы отважно принять вызов, вы заранее предполагаете, что не справитесь, поскольку боитесь. Поэтому никогда не говорите: “Не могу”. Ваше подсознание немедленно выловит эту фразу и углубит ваши сомнения. Вот тогда вы действительно станете бессильным. Другая формулировка для жертвы, звучит следующим образом: “Я бы охотно занялся этим, но должен сделать нечто другое”. Тем самым вы как бы намекаете на полную потерю контроля и возможность выбора. Поэтому ни в коем случае не говорите: “Я должен!” Скажите, что таково ваше решение. А вот еще одна фраза, присущая жертве: “Я попробую”. Если вы станете пробовать, то уже на старте спровоцируете возможную неудачу. Скажите, вам случалось приглашать кого-нибудь прибыть на прием или совещание и услышать в ответ, что тот попробует подойти? Если вы подчеркнете, что твердо рассчитываете на его присутствие, то снова услышите: “Ведь я же сказал, что попробую!” Это означает, что данное лицо уже запрограммировало возможность неудачи и никто даже не имеет права потом жаловаться, ибо его предупреждали. Никогда не пользуйтесь подобными словами! Говорите ясно: “Я сделаю это!” — и требуйте таких же четких заявлений от других. Последним признаком жертвы являются слова вроде: “Мне бы хотелось...”, “Я был бы не против...”. Например: “Я бы хотел зарабатывать побольше денег”. Недосказанное продолжение звучит следующим образом: “...но знаю, что это невозможно, поскольку я недостаточно расторопен, ничего не стою, не в состоянии ничего толком сделать”. Вместо этих туманных слов скажите ясно: “Я это сделаю” или “Я этого не сделаю”. Никогда не используйте оборотов: “Я не сумею”, “Я должен”, “Мне хотелось бы” или “Я попробую”. Все указанные формулировки в действительности раскрывают ваше чувство вины.

Каким образом избавиться от чувства вины и обрести новые силы? К этой цели ведет простой путь: во-первых, вы должны отказаться от разрушительной самокритики. Не позволяйте себе дурно высказываться о собственной персоне. И запрещайте делать это другим. Потребуйте: “Убедительно прошу не говорить обо мне



негативно. Это затрагивает меня как личность и уменьшает мою эффективность. Можете оценивать таким образом других, но не меня!” И вы знаете, что тогда произойдет? Ваш начальник быстро примет к сведению данное мнение, а вскоре вы станете пользоваться более осязаемым уважением и со стороны коллег. Подумайте сами: “Ведь всегда есть люди, которых никто и пальцем не тронет. Я обязательно должен принадлежать к их числу!” Во-вторых, следует избегать лиц, которые вызывают в вас чувство вины. Не позволяйте им дергать вас за веревочки! Не допускайте, чтобы вами манипулировали другие! Вот несколько методов защиты от соответствующего воздействия или аргументации. Прежде всего, когда кто-либо пытается пробудить в вас чувство вины, сохраняйте спокойствие. Не произносите в ответ ни слова. Воздержитесь от любых реакций и высказываний. Если вас спросят, не хотите ли вы как-то высказаться на данную тему, ответьте просто: “Нет, мне нечего сказать!” Если после подобных слов к вам будут приставать и далее, например, уточнять: “А как насчет того или этого?” — можете воспользоваться другим методом: “Прошу прощения, но похоже, что вы пробуете вызвать во мне чувство вины?” Если окажется, что ваш собеседник нечаянно ответит утвердительно, не забудьте добавить: “Но этот номер уже больше не пройдет”. Тем самым вы запрещаете данному человеку взваливать вину на вас. Всякий раз, когда кто-нибудь снова попытается предпринять подобную попытку, скажите: “Минуточку. Ты что, пытаешься породить у меня чувство вины? Можешь не рассчитывать на это!” Научите такой же реакции я людей из своего ближайшего окружения.

Всякий раз, когда кто-либо попытается применить по отношению к вам указанные методы, скажите ему:

“Подождите-ка. Уж не стараетесь ли вы возбудить во мне чувство вины, а? Немедленно прекратите!” Пропагандируйте подобную модель поведения в своем кругу. Дело в том, что следующий шаг состоит как раз в том, чтобы избавиться от чувства вины не только себя, но и других. Не возлагайте вину на окружающих, — ни в разговорах, ни на рабочем месте, ни в семейном кругу, ни в общественной жизни. Не будьте сплетником. Перестаньте говорить о других плохо и критиковать их. Помните, что жалобы, критика и оценочные суждения тут же разжигают отрицательные эмоции. Прямо с сегодняшнего дня станьте человеком, который настроен по отношению к жизни только позитивно!

Самым важным в стремлении исключить отрицательные эмоции и чувство вины является умение прощать. Можно даже говорить о законе прощения. Умение простить другим их проступки является главным мерилем вашего психического здоровья. Оно свидетельствует также о том, что вы — цельная или, как говорят, интегрирующая личность. Если вы не умеете прощать людей, которые

нанесли вам психологическую травму, то тем самым фактически передаете им контроль над своими чувствами — даже в том случае, если они удалены от вас на многие сотни километров. Указанные лица могут вызвать в вас определенные эмоции: довести до гнева, заставить разнервничаться — только потому, что вы о них подумаете. Стало быть, они дергают за веревочки и управляют вами, даже понятия не имея о том, где вы сейчас находитесь и чем занимаетесь. Известный комик Бадди Хакетт<sup>12</sup> сказал как-то, что никогда не испытывает ненависти. Ведь если бы это происходило, то другие бы радовались! Поэтому, чтобы полностью использовать весь свой потенциал, вы должны уметь прощать и забывать. Только этим путем вы сможете обрести уверенность в себе, чувство собственного достоинства и гордость. Начинать прямо сегодня. Простите каждого, кто нанес вам обиду или причинил вред. Как только вы подумаете о человеке или событии, которые вас огорчают либо нервируют, скажите очень просто: “Прощаю!” И двигайтесь дальше!

“Я прощаю его или ее и двигаюсь дальше”. Вначале весьма и весьма непросто произнести эти слова, но чем чаще вы станете упражняться, тем меньше гнева станете испытывать. В этом случае отрицательное чувство не разгорится в вас неудержимо, а напротив, быстро угаснет — так же, как это происходит и с обычным пламенем без доступа воздуха. Попробуйте проделать это прямо сейчас! С кого начать? Прежде всего простите своих родителей! Вы по-настоящему повзрослеете лишь в тот момент, когда до конца простите им всё и забудете об этом. До тех пор пока этого не произойдет, вы постоянно будете оставаться разгневанным ребенком. Я знаком с людьми в возрасте 40 или 50 лет, которые всё еще продолжают пребывать в этом состоянии. Они по сей день не простили своих родителей. Вы спросите, каким образом это сделать? Очень просто. Вы должны простить их от всей души. Можете взять телефонную трубку, позвонить родителям и сказать: “Я бы хотел, чтобы отныне вы знали: я прощаю вам любую ошибку, которую вы совершили, и по-прежнему очень вас люблю!” Разумеется, вы можете также навестить их или написать письмо. Самое важное, чтобы вы действительно простили их и забыли всё, что они вам сделали. С этого момента ваши отношения с отцом и матерью значительно улучшатся. Таким образом вы освободитесь от груза прошлого. А после того как вы простили родителей, обязательно простите и всех прочих, кто когда-либо вас обидел — в личной, профессиональной или супружеской жизни. Забудьте обо всём, что произошло в прошлом и по сей день всё еще продолжает нервировать вас. От этого зависит, сумеете ли вы использовать свой потенциал до конца. Вы несете ответственность за каждую ситуацию, в которой очутились будучи взрослым человеком, а сейчас продолжаете концентрироваться на ней, — возможно, дольше, нежели это необходимо. Вы и только вы ответственны за

всё, что случилось с вами. Если вы взбешены, то помните, что данная ситуация возникла лишь потому, что вы сами допустили ее. Вам необходимо неким инстинктивным образом выбраться из нее, а это достигается как раз через прощение. Можно позвонить определенному человеку, встретиться с ним лично или написать письмо.

Не исключено, что это будет письмо тому, с кем ваши отношения длительное время складываются плохо. Такую форму контакта уже использовали миллионы мужчин и женщин во всем мире, стремящиеся освободиться от прошлого. Подобное послание состоит из трех частей, и его действительно нетрудно составить. Во вступительной части напишите, что берете на себя ответственность за всё случившееся: “Это я несу полную ответственность за наши отношения. Я сам организовал их таким образом и не имею права винить тебя”. Потом обязательно отметьте: “На 100% прощаю тебе всё, что ты когда-либо мне сделал и чем обидел меня”. Это важно: вы почувствуете себя свободным лишь в том случае, если явно укажете на прощение вины. Один из моих друзей исчерпывающим образом описал на восьми страницах все те поступки, которые простил своей бывшей жене. Вы должны подчеркнуть, что до конца прощаете все грехи, которые ранее перечислили. Третья часть соответствующего письма является, пожалуй, самой трудной. В ней вы пишете: “Желаю тебе всего самого наилучшего”. Тем самым вы даете понять, что возлагаете всю полноту ответственности на себя. “Я прощаю тебе всё случившееся. И желаю только самого наилучшего”. Затем напишите на конверте адрес, наклейте марку и бросьте его в почтовый ящик. Поверьте мне, когда вы отправите подобное послание, оно переменит всю вашу жизнь. Вы почувствуете ошеломляющее дунновение свободы и легкости. Мне известны мужчины и женщины, жизнь которых изменилась на протяжении буквально одного вечера. И только потому, что они написали подобное письмо и отправили его. Вам также необходимо составить и послать его. Иногда люди начинают задумываться: “А что произойдет, если адресат плохо поймет мои намерения, неверно истолкует содержание или захочет еще раз проанализировать прошлое?” Но ведь это его проблема, а не ваша. Вы же, благодаря подобному посланию, просто вернете себе свободу.

Третий человек, с которым вам надлежит до конца разобраться, — это вы сами. Нужно простить себе все те бессмысленные, глупые и неразумные поступки, которые вы когда-либо позволили себе совершить. Вам непременно следует простить себе все ошибки без исключения. Очень важно найти мужество простить самого себя. Знайте о том, что отказ в прощении самого себя достоин сожаления, он вызывает отрицательные эмоции и свидетельствует о слабости характера. Большинство из нас тем самым старается предотвратить возможные перемены. Но только не вы! Непременно простите себя.

Скажите: “Я совершил ошибку. Но это было раньше. Сейчас настало иное время. Я многому научился. И не повторю того же самого во второй раз, не наступлю снова на те же грабли”. Помните: жизнь продолжается, она не стоит на месте.

Последним этапом на пути к освобождению от негативных эмоций и чувства вины являются извинения. Если вы сами в прошлом причинили кому-то вред и по-прежнему испытываете по этому поводу неприятные чувства, то отправьтесь к этому человеку и скажите ему начистоту: “Прости меня, пожалуйста”. Эти простые слова обладают огромной силой: 99% людей, которые их слышат, примут ваши извинения. А вы сможете в очередной раз проверить свой характер и мужество. Мне известны случаи, когда друзья после многих лет молчания и обид вновь обретали взаимопонимание, поскольку одна из сторон находила силы совершить первый шаг и произнести: “Прошу прощения за всё, что случилось”. Отношения между родителями и детьми либо между бывшими супругами зачастую становились вполне приемлемыми, едва лишь одна из сторон обнаруживала в себе решимость извиниться. Все проблемы на поверку оказывались не более чем прошлогодним снегом. Когда вы научитесь извиняться, постарайтесь убедить в необходимости этого своих детей, сослуживцев и других окружающих вас лиц. Объясните им, что умение извиниться — это признак силы, а отнюдь не слабости. Помните: самыми важными задачами вашей жизни являются достижение подлинного счастья и реализация заветных целей. А посему сбросьте лишний балласт. Подлинным ключом к уверенности в себе, которая базируется на чувстве собственной ценности и личного достоинства, является освобождение от гнета отрицательных эмоций и чувства вины. На этом основывают свои достижения все преуспевающие люди и лидеры.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к шестой главе.

## 7

### **Успех — вот ваша программа!**

Уильям Джемс совершил в 1905 году одно из крупнейших открытий в психологии XX века. Его революционное утверждение гласило, что смена психологической установки оказывает влияние на внешние жизненные обстоятельства человека. Он считал, что жизненная ситуация, в которой вы находитесь, и то, кем вы являетесь, вытекают исключительно из образа мышления. Весь ваш мир определяется характером вашего мышления. А поэтому если вы хотите изменить внешний по отношению к вам мир, то должны изменить свою внутреннюю установку. Закон соответствия утверждает, что внешний мир является зеркальным отражением мира

внутреннего. Но верно и обратное: ваши взаимоотношения с окружающими, уверенность в себе, мера материального богатства, здоровье — словом, каждый аспект вашей внешней жизни оказывает влияние на вашу сущность. Если вы хотите изменить внешний мир и то, что является отражением, то должны изменить самого себя. Закон притяжения гласит, что мы воздействуем на людей, обстоятельства, идеи и ход нашей жизни словно магнит. Всё вышеперечисленное гармонично связано с нашим основополагающим образом мышления, да и с текущим тоже. Вы начинаете думать про человека — и он как раз звонит по телефону. Вы усиленно размышляете о том, чем хотели бы обладать, — и вскоре получаете это. Мы всегда сами притягиваем в свою жизнь как позитивные, так и негативные ситуации. Чем больший эмоциональный заряд несут ваши мысли, тем сильнее указанное притяжение. Закон концентрации гласит, что, если вы неустанно думаете о чём-либо, оно наверняка появится в вашей жизни, а затем станет распространяться и заполнять ее всё больше и больше. Чем интенсивнее вы думаете о том, чего вам хочется, чем более существенная часть вашего подсознания вовлекается в данное дело, тем в большей мере вы на нем сконцентрированы. Убеждение, что можно получить всё, 6 чём ты регулярно думаешь, означало лично для меня великий перелом. А теперь и вы задумайтесь об этом. Самым лучшим тестом, который покажет, действительно ли вы приняли какое-то решение и является ли оно для вас важным, являются неустанные размышления на данную тему. Помните: нельзя распыляться на много дел сразу. В первую очередь перестаньте думать, будто невозможно реализовать то, чего вы жаждете. Сконцентрируйтесь на желанной цели, визуализируйте её, вообразите в мельчайших деталях. Каждое изменение в вашей жизни начинается с изменения представления о самом себе — с вашего образа самого себя, с того, нравитесь ли вы себе и довольны ли собой.

Действительно, в психологии удалось выделить зону, которая именуется зоной существования и развития. Оказывается, каждый из нас неустанно развивается в направлении, которое соответствует доминирующим в нем мыслям. Дело обстоит так, словно некий Космический корабль находится в путешествии, имеющем целью достичь удаленную планету. Независимо от того, где находится указанная планета, вы постоянно устремляетесь по направлению к ней. О чём бы вы ни думали, она влечет и притягивает вас к себе. Если ваши мысли носят позитивный характер, то вы счастливы, полны энтузиазма и устремляетесь к достойным целям. Если же вами владеют размышления негативного толка, вы полны страха и гнева, то непременно будете тяготеть к неподходящей цели. Можно сказать наверняка, что вы подвержены непрерывному процессу эволюции и роста. Вопрос лишь в том, каково их направление. И здесь в нашем изложении подходит черед для еще одного важного закона — закона

привычки. Всё, что вы делаете, думаете и говорите, вытекает из привычек. Зубная паста, которую вы покупаете, то, чем вы перекусываете в обеденный перерыв, маршрут, ведущий на работу, ответ на банальный вопрос о здоровье — всё это привычки. Ваша жизнь катится по наезженной колее. В 90% случаев то, что вы делаете, выполняется автоматически. Об этом хорошо известно, и одна из основополагающих принципов достижения успеха состоит в усвоении хороших привычек и доведении их до автоматизма. Разумеется, выработать у себя хорошие привычки трудно, но зато с ними легче жить. В то же время дурные привычки приобретаются легко, но они сильно затрудняют и осложняют жизнь. А сейчас хорошая новость: все наши привычки являются благоприобретенными. Вы ведь родились абсолютно лишенным привычек, хотя на сегодняшний день их у вас множество. Это означает, что на каждом этапе жизненного пути вы в силах выработать у себя такие навыки, которые сочтете важными и нужными. Например, если вы по-настоящему хотите мыслить позитивно, то упражняйтесь в позитивном мышлении и соответствующем поведении. Аналогично можно стать человеком творческим, тренируя творческую манеру мышления. Вы также в состоянии научиться быть более здоровым, более счастливым, более вежливым и т.д. Точно таким же образом, как вы обучились всему прочему, можно научиться быть более приятным в общении и дружелюбным. Последние утверждения ведут нас к закону упражнений. Если вы регулярно тренируетесь” то тренинг становится вашей новой привычкой. Иначе говоря, часто повторяя определенные действия, вы формируете у себя нужные навыки. Вскоре ваши старые привычки будут заменены новыми. Факторы, необходимые для развития новых привычек, я определял как критерии УРРД. Первое “У” означает УСТРЕМЛЕННОСТЬ, или желание, сильное стремление. Под этим следует понимать, что люди должны действительно стремиться к новому образу мышления и действия. Вторая буква “Р” — это РЕШЕНИЕ. Вы должны принять его немедленно, сию же минуту! Примите ясное, однозначное и неотвратимое решение, что вы совершите или достигнете чего-то конкретного. Вы ведь знаете, что разница между людьми, достигшими успеха, и неудачниками заключается в том, что первая группа приняла решение побеждать, в то время как представители второй никогда даже не вступали по-настоящему в борьбу. Третье “Р” — это РЕШИМОСТЬ. Указанное слово означает в данном контексте силу воли и последовательность в повторении определенных действий до тех пор, пока они не принесут результат. Четвертая, последняя буква “Д” — это ДИСЦИПЛИНА. Она заставляет вас упорно упражняться даже в те моменты, когда на это совсем нет сил. Умение приобретать новые привычки, касающиеся мышления и деятельности, даже в те периоды, когда у вас нет на это ни малейшего желания, — это самое



настоящее искусство. Но именно тогда развитие вашей личности обретает настоящий импульс!

В фундаменте новых позитивных привычек лежит шесть краеугольных камней. Во-первых, если вы уже приняли решение, то сразу же начинайте действовать! Беритесь за дело немедленно, не затягивайте. Во-вторых, расскажите всем окружающим о своих намерениях: например, вы хотите похудеть, бросить курить, раньше вставать, стать приятнее в общении, мягче или терпеливее в контактах с окружающими. Поделитесь своими планами с другими людьми. Это будет содействовать вашей мотивации и самоконтролю. Ведь те, кто узнал о ваших намерениях, будут напоминать вам о принятом решении и с самого начала не позволят расслабиться. В-третьих, мышление без конкретных действий лишено смысла. Только действия ведут к переменам. А посему действуйте, и немедленно! В-четвертых, действия образуют собой взаимосвязанную цепочку. Если вы осуществите небольшое изменение, оно повлечет за собой следующее и так далее, а посему вы будете и сами меняться, а одновременно и учиться. В-пятых, модифицируйте свои действия. Все исследования свидетельствуют, что для людей успеха характерна корректировка поведения и его приспособление к цепочке происходящих перемен. Подумайте о следующем: разумеется, на своем пути вы совершите много ошибок, но, если цель состоит в том, чтобы превратить себя в недюжинную личность, они неизбежны и поучительны. Человеком преуспевающим становится не тот, кто никогда не падает, а тот, кто после падения всегда поднимается. В-шестых, будьте последовательным до тех пор, пока ваши новые привычки не укоренятся как следует. Выдержка и настойчивость—это железный принцип всякого успеха. Именно эти качества позволяют вам похудеть, мыслить позитивным образом, сконцентрироваться на целях и вообще совершенствоваться во всех областях жизни. А теперь позвольте рассказать вам о законе чувств.

В соответствии с ним, когда вы делаете или говорите что угодно, то в вашей запрограммированной на успех психике на 100% доминируют чувства. Не на 50, 70 или 80%. Чувства управляют вами на все 100%! Даже решения вы принимаете не из рациональных соображений, а инстинктивно, в соответствии с чувствами. Лишь позже вы находите для них логическое обоснование. А посему всё предопределяется эмоциями. Успех зависит, следовательно, от того, испытывает ли человек сильную потребность в нем. У тех людей, которые не достигли его, преобладающим чувством является страх. Вместо потребности в успехе и переменах у них появляется эта сила, тормозящая продвижение вперед. Вообще, самыми сильными чувствами в жизни являются страх и желание. На одном полюсе находятся эмоции, которые заставляют вас воздержаться от всяких действий, поскольку вы боитесь; на другом — эмоции, которые дают



вам мотивацию постоянно двигаться дальше. Для окончательного результата решающим является то, какое из этих чувств окажется сильнее. Если возобладают страхи и опасения, то именно они определяют ваше мышление и поведение. В то же время, если желание успеха перевесит страх, именно оно будет влиять на то, каким образом вы думаете, чувствуете и действуете. Независимо от того, какие эмоции являются у вас доминирующими, сконцентрируйтесь на своих заветных желаниях. Не отступайте от них и постепенно избавляйтесь от страха. Если вы перестанете прокручивать в голове то, что порождает в вас страх, то он исчезнет сам собой. Ведь то, на чём вы концентрируетесь, всегда вырастает до огромных размеров. Думайте всё время о какой-нибудь цели, для начала — не весьма крупной. Скажем, о размере вознаграждения, получаемого вами на работе, об удовольствии, достигаемом благодаря успеху. Чем интенсивнее вы предадитесь подобным мечтаниям, тем сильнее мобилизуете себя к действиям и обретете позитивную психологическую установку по отношению к жизни. В то же время, если вы поддадитесь мыслям о поражении и о той боли и отторжении, которые с ним связаны, то будущее покажется вам пессимистичным. Люди, добившиеся успеха, говорят: “Как чудесно, что это работает!” Остальные сомневаются: “А если оно вдруг не сработает?” Но ведь, скорее, им следовало бы спросить: “Что произойдет, когда оно заработает на полную катушку?”

Закон обратимости утверждает, что чувства являются отражением тех явлений, которые происходят в вашем внешнем мире, и наоборот. А вы помните, о чём гласит закон веры? То, во что вы горячо верите, становится вашей действительностью. Указанное правило функционирует и в противоположную сторону. Если вы создаете внешний мир, то одновременно порождаете и связанные с этим чувства. Когда вы полны оптимизма, счастливы, стремитесь к цели и поступаете в соответствии с перечисленными чувствами, то добываетесь желаемого результата. Если же вы чувствуете себя переполненным пессимизмом, если не находите в себе подлинного энтузиазма или мужества и поступаете соответственно, то результат вашей деятельности полностью отражает подобную установку. Ваша активность высвобождает определенные чувства. Когда вы действуете определенным образом, ваши чувства согласуются с вашим поведением. А ведь собственное поведение вы в состоянии контролировать. Таким образом, действуя, вы быстрее достигнете той цели, о которой мечтаете. Далее об этом будет сказано подробнее.

Один из самых эффективных подходов, применяемых в процессе тренинга успеха, называется методом последних десяти минут, и в нем очень легко упражняться. Вообразите, что вы отправились в кино. Предыдущий сеанс еще не окончился. Вместо того чтобы терпеливо ждать, вы вошли в зрительный зал и увидели последнюю часть

фильма. Затем вы смотрите всю картину с начала. Заметьте, что происходит при этом в вашем сознании. Вам уже известен конец. Вы знаете, что героиня или герой одержит триумф или будет побежден. Поэтому, когда вы смотрите ленту с первых кадров, то совершенно не напрягаетесь и спокойно ждете, когда наступит хорошо известный вам эпилог.

Очень легко применять указанный метод и в жизни. Просто вообразите себе идеальное окончание! Такое, которое является хорошим с любой точки зрения: безопасным, оптимистичным, эффективным, счастливым, здоровым, приятным — все эти позитивные атрибуты займут место в вашей голове так, словно они действительно существуют. А сейчас совершенно спокойно взгляните на свою жизнь, поскольку вы уже знаете, что всё пойдет хорошо и ваши действия быстро принесут положительный результат. Самым большим препятствием для позитивных перемен является удобная зона жизненного комфорта, куда мы убегаем от перемен, причем зачастую — бессознательно. Многие люди ищут убежища в этой зоне, хотя и не чувствуют себя счастливыми. Им не хватает мужества на завоевание новых территорий. Присущая им потребность в стабилизации ведет к окостенению, которому ни в коем случае нельзя поддаваться. Ралф Уолдо Эмерсон<sup>13</sup> когда-то сказал: “Глупые привычки открывают перед людьми мелкой души все пропасти ада”. Вы не имеете права допустить психосклероза — своеобразного задубления вашего разума. Запустить в работу все клетки своего серого вещества, распахнуть их навстречу миру и подготовить к грядущим переменам вкупе с новыми возможностями вам помогут последующие четыре магические формулы. Первая из них звучит таким образом:

“Я совершил ошибку”. Если подобное действительно случится, вы должны признаться в допущенной ошибке. Большинство людей просто не в состоянии выговорить эти три слова. Но подумайте сами: ведь 70% всех принятых вами решений вы сами, как правило, в конечном счете считаете неверными. Не бойтесь казаться глупым, и во имя успеха на протяжении всей своей жизни признавайтесь в каждой ошибке! Вам нельзя пропустить ни единой! Вторая магическая формула такова: “Я был не прав! Тогда это казалось мне хорошей мыслью, но я был не прав”. И еще одна, третья, формулировка: “Я изменил точку зрения”. “Но разве вы не говорили раньше?..” — “Да, но я изменил точку зрения”. Ведь у вас же есть право поменять мнение! Четвертая волшебная фраза — это открытое признание: “Не знаю”. “Что слышно по тому или этому вопросу?” — “Не знаю. Если это важно, то могу разобраться и узнать”. Не бойтесь признаться, что не знаете чего-либо. “Я совершил ошибку. Я был не прав. Я меняю точку зрения. Не знаю”. Всё время держите эти волшебные фразы под рукой — и сейчас, и в будущем.

Есть универсальная сила, которая постоянно воздействует на

каждого из нас, — это сила внушения. Она влияет на наши мысли, чувства и психологическую установку, формируя их. Прежде всего мы находимся под влиянием той информации, которая поступает в наше сознание и подсознание, — иными словами, того, что мы видим, слышим и наблюдаем. Всё, что придет вам в голову, и о чём вы подумаете, влияет на вас — хорошо или плохо. Сила внушения проявляется в том, что вы говорите или читаете, о чём думаете, чем питаете свой ум. Поэтому абсолютно необходим контроль над внешним миром, над всем, что происходит вокруг, что вы видите, читаете, слушаете, на чём концентрируете внимание. Помните: чтобы вы могли развить в себе индивидуальность лидера, ваш внешний мир должен воздействовать на вас позитивным образом. Самое сильное влияние на личность оказывает, несомненно, любовь. Она формирует человека, его жизненную позицию, чувства, поведение. Всё, что мы делаем в жизни, имеет целью завоевание любви или защиту от ее утраты. По мнению психологов, корни всех наших проблем лежат в желании обрести или в страхе потерять любовь со стороны родителей или других близких вам людей. Абсолютно необходимо, чтобы в своем окружении вы заботились о качестве и силе упомянутого чувства. Большинство событий так или иначе связано с ним — ведь любовь, которую вы дарите другим, определяет меру чувств, полученных вами.

Попробуйте посадить себя на особую умственную диету и продержаться на ней двадцать дней. На протяжении ближайшего двадцатидневного периода думайте и разговаривайте только о том, чего вы по-настоящему желаете. Воздержитесь от обдумывания других вопросов и от разговоров на любые прочие темы. Почему именно двадцать дней? Просто именно столько времени курица высиживает яйцо. Двадцать дней терпения и тепла. На двадцать первый день проклевывается цыпленок. Если курица со своим мозгом размером в горошину может на протяжении двадцати дней без единой жалобы высиживать яйцо, то мы, разумные люди, наверняка в состоянии за то же время сформировать в себе новые привычки. По существу указанный процесс занимает даже меньше времени — от четырнадцати до пятнадцати дней. Но помните: в течение данного периода следует мыслить и разговаривать только о тех аспектах вашей жизни, которые вы хотите активизировать. Воздержитесь даже от самого беглого упоминания того, чего вам не хочется. Ведь вы же обладаете полным контролем над своим сознанием! А когда с помощью упражнений вам удастся выработать систематический, сознательный и целенаправленный контроль над своими мыслями, то вы тем самым разовьете в себе новые позитивные модели поведения и запрограммируете свою психику на успех без границ.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к седьмой главе.

## **Путь, которым вы сможете изменить свою самооценку!**

Главная цель вашей жизни состоит в том, чтобы превратиться в позитивно мыслящее существо. Это стремление должно быть мотором в каждой сфере вашей жизни. Ваша цель должна состоять в развитии творческого духа или, иначе говоря, креативности, а также в росте жизненной эффективности. В данной главе вы узнаете, каким образом сделать всё это целью своей жизни. Как нам уже известно, более высокое качество вашей жизни зависит от того, сможете ли вы добиться позитивных перемен в представлении о самом себе. После этого вы почувствуете себя лучше и будете сильнее любить себя, поскольку станете поступать в соответствии со своей самооценкой и внутренней программой. Как только вы изменитесь внутри, произошедшие перемены будут видны и вовне.

Возникает вопрос: каким же образом поменять самооценку? Вначале нужна лишь готовность к этому шагу. Однако вас бы удивило, сколько людей принимают решение стать более позитивными, продуктивными, творческими, счастливыми, здоровыми, дружелюбными, а затем приходят к выводу: “По сути дела я не знаю, так ли уже мне охота измениться”. Они говорят себе: “Просто я таков, каков есть”. Их разум охотно изменил бы что-нибудь, но подсознание еще не готово к метаморфозе. Поэтому будьте по-настоящему готовы к переменам, к отказу от своего старого эго<sup>14</sup>. Не теряйте ни минуты и заменяйте негативные и бессмысленные привычки на новые творческие действия. Вам потребуется много настойчивости, чтобы довести эту трансформацию до конца. Люди — единственные существа во Вселенной, которые могут меняться сами по себе, используя одну лишь силу воли. Если вы примете решение измениться, то начнете рисовать в воображении картину своей новой жизни: о чём вы будете думать после превращения в нового человека, что чувствовать, как вести себя. Наглядно вообразите свою новую позитивную индивидуальность. Наполеон утверждал, что миром управляет воображение. Да и Альберт Эйнштейн считал, что сила воображения творит факты. Мы знаем, что наше воображение руководит подсознанием. Подумайте о людях, обладающих теми достоинствами, которые хотели бы иметь и вы. Скажите себе: “Я стану таким же человеком, как эта личность, которой я восхищаюсь”. И сразу же вообразите, что вы действительно превратились именно в такого человека. Не забывайте при этом, что и объект вашего поклонения — независимо от того, чего он смог достичь, — точно так же, как и вы, начинал с нуля и сумел прийти к тому, где находится сегодня. Вы тоже в состоянии достичь всего того, чего добился ваш кумир. Отпустите вожжи своей фантазии, и тогда вы начнете процесс формирования своего нового идеального “я” — личности такого

человека, которым вы хотели бы стать, наделенного достоинствами, которые представляются вам желательными, и атрибутами, о которых вы мечтаете.

Следующим шагом является артикулирование<sup>15</sup>. Громко и отчетливо произнесите свои желания вслух.

Слова представляют собой образ, внешнее представление мысли. Чем они лучше, чем позитивнее, чем точнее сформулированы, тем быстрее вы достигнете своих целей. Наибольшей силой обладают те слова, которые вы произносите в собственный адрес. Они более убедительны, чем любой текст, который вы прочитали за всю жизнь. Я скажу больше: фраза, громко произнесенная вслух, оказывает просто невероятное воздействие. Если вы громко заявите перед зеркалом, что чувствуете себя великолепно, выглядите прекрасно, любите самого себя и способны на всё, то результат окажется намного большим, нежели вы в состоянии вообразить. Да вы и сами сумеете понять всё намного точнее, если оденете мысли в слова, отчетливо произнесенные вслух. Чем точнее вы вербализуете свои цели и честолюбивые намерения, тем скорее ваше подсознание приступит к работе и превратит их в действительность. Чрезвычайно полезным может оказаться при этом самоодобрение. Речь идет о приказах, поступающих из сознания в подсознание и программирующих всё ваше будущее. Один писатель недавно признался: “Скорее я начну день без завтрака, чем без самоодобрения”. Способ обращения к самому себе стимулирует и на 95% предопределяет ваши чувства, энтузиазм, оптимизм — короче говоря, счастье. Благодаря неоднократному одобрению себя как личности вы можете запрограммировать собственное подсознание и позитивным образом изменить свою индивидуальность.

Чтобы оптимальным образом использовать одобрение, вы должны помнить о правиле ИТО, поскольку ваше подсознание воспринимает только те слова самоодобрения, которые сформулированы определенным образом. Индивидуализированным, текущим и оптимистичным — вот каким должен быть язык самоодобрения. “Индивидуализированность” означает, что именно вы должны быть субъектом высказывания; “Я люблю себя!” Обращаясь к себе, всегда говорите только в первом лице. “Я люблю себя. Я заслуживаю признания. Я себе нравлюсь. Я люблю себя”. Ваше подсознание слышит все эти “я” и воспринимает их как указания. Во-вторых, придавайте своим словам текущий характер, всегда используйте форму настоящего времени:

“Я несу ответственность”, а не: “Я стану нести ответственность”. Неуточненное достаточным образом будущее время не вызовет должного интереса у вашего подсознания. Последнее может принимать только приказы, касающиеся данного момента, настоящего времени — как если бы вы уже стали тем человеком, которым хотите

стать. Наконец, слова одобрения должны быть оптимистичными и позитивными. Поэтому вы не можете сказать: “Постараюсь не курить!” — а только: “Я не курю”. Если вы отдаёте указания от своего имени (в настоящем времени и они носят позитивный характер), то тогда эти слова напрямую попадают в ваше подсознание, оказывая непосредственное воздействие на дальнейшие чувства и реакции.

Следующим этапом, ведущим к изменению вашей самооценки, является визуализация — инструмент небывалой эффективности. Визуализация является ключом к вашему будущему, поскольку ваше подсознание сразу воспринимает визуальные картины, возникающие в голове, рассматривая их как команды. Подсознание всегда действует в соответствии с тем визуальным образом, который вы носите в себе. Если вы измените свой внутренний имидж, то явным и наглядным образом изменится манера вашего внешнего поведения, а результаты наверняка удивят вас самого и окружающих. Подсознание старается поддержать гармонию между словами и поведением, с одной стороны, и представлением о самом себе — с другой. Оно не фиксирует разницы между вашими убедительными представлениями, сформированными в воображении, и действительностью. Следовательно, если вы убедительным образом представите в подсознании картину своего успеха, оно воспримет ее как подлинную. А как только подсознание закодирует данную картину в качестве аксиомы, тут же приступает к активной работе закон притяжения, который начинает вовлекать в орбиту вашей жизни новых людей и новые обстоятельства. Заработает и закон ожидания, который велит рассчитывать на всё самое лучшее. Кроме того, начнет также действовать и закон соответствия, а тогда мир внешний станет во всё большей степени напоминать ваш внутренний мир.

Каждое изменение к лучшему в вашей жизни требует оптимизации картин, которые творит ваш ум. Если они будут становиться всё лучше, то и ваша жизнь будет улучшаться во всех ее аспектах и проявлениях. Ничто не воздействует на подсознание сильнее, нежели эмоции. Вы можете воспользоваться простой формулой, в соответствии с которой мысли, максимизированные с помощью эмоций, быстро перерождаются в действительность. С другой стороны, мысли, нейтральные с эмоциональной точки зрения, не оказывают на вас сколько-нибудь существенного влияния. Равным образом и эмоции, не поддержанные мыслями, ни к чему не ведут. Если, однако, вы синтезируете четко сформулированные мысли и ясную визуальную картину с интенсивными эмоциями, то превратите их в действительность. Чем интенсивнее вы жаждете достижения цели, тем быстрее дойдете до нее. Можно сравнить эмоции с pedalом газа у мотора вашего жизненного потенциала. Вместе с ростом эмоций одновременно растет энтузиазм, убежденность в правильности собственных действий, вера в свои силы.



Благодаря всему этому вы быстрее достигнете цели. Ведь таким путем вы активизируете все свои психические силы. Вы приближаетесь к цели, а цель — к вам, причем в молниеносном темпе!

Я продемонстрирую вам на примере оратора, каким образом можно повлиять на самооценку с помощью изменения мысленной программы. Большинство людей панически боится публичных выступлений. Они начинают волноваться и нервничать при одной мысли, что должны встать перед группой слушателей и произнести речь. Мы уже знаем, что это не врожденный, а приобретенный страх. Ребенок не боится выступить перед незнакомой публикой. Впервые младенцы делают это буквально через несколько секунд после рождения — совершенно голенькие, с головкой, опущенной вниз, в помещении, полном чужих людей. В течение первых пяти-шести лет жизни дети смеются, разговаривают, кричат. Малыши готовы поболтать с каждым, и их это никак не напрягает. Лишь после того как ребята пойдут в школу, они сталкиваются с насмешками и издевательствами со стороны сверстников. Тогда-то они и теряют уверенность в себе. Но вы уже взрослый человек и вполне можете избавиться от страха, с которым мы сталкивались в детстве. Достаточно принять решение о том, чтобы стать великолепным оратором. Если вы перестанете бояться выступлений перед аудиторией, вам будет легче общаться с партнером по совместной жизни или с любым сослуживцем. Вы станете питать больше веры в себя и легче устанавливать добрые отношения с людьми. Словом, вы могли бы добиться в жизни гораздо большего, если бы не боялись встать перед большой группой людей и изложить свою точку зрения.

Итак, начинайте действовать немедленно! Вообразите, что являетесь превосходным оратором. Понаблюдайте за другими людьми — по телевидению, в кино, а также за лекторами, выступающими на различных семинарах и курсах. Скажите себе: “Я тоже смогу это сделать. Я умею всё то, что и другие люди”. Позвольте выдать вам маленькую тайну, которая, возможно, удивит вас. Каждый хороший оратор испытывает страх, но он умеет преодолевать его. Многие из профессиональных лекторов испытывают порой такое волнение, что нередко тихо молятся перед тем, как подняться на трибуну. Но все-таки сегодня эти люди красноречиво и с пылом выступают перед тысячами слушателей. Вы тоже сумеете! А посему начните с того, что представьте себя в роли отличного оратора.

Вторым этапом пусть станет вербализация. Скажите себе: “Я учусь хорошо выступать”. Тем самым вы выразили свою цель словами и конкретизировали ее. “Если другие люди в состоянии красиво выступать, я тоже на это способен. Если другие могут переборщить мост над пропастью, отделяющей страх от веры в собственные возможности, я тоже это сделаю. Единственной проблемой является время”. Затем сформулируйте в первом лице единственного числа



(“я”) и в настоящем времени позитивное одобрение в адрес того человека, каким вы хотели бы стать. Помните обо всех талантах и способностях, которые существуют в ваших мечтах. Например: “Я прекрасный оратор. Я выступаю перед публикой компетентно и с ораторским пылом”. Вы повторяете эту одобрительную формулировку многократно и посылаете ее в подсознание. Тем самым в вашем мозгу кодируется новая информация, и вы учитесь выступать перед публикой. Одновременно вы читаете книги, придающие мотивацию, а также принимаете участие в соответствующих учебных курсах и сеансах тренинга. Нужны и упражнения перед аудиторией — пока это коллеги по курсам. При этом вы всё время воображаете себя в качестве отличного оратора.

Существуют два способа визуализации новых моделей поведения. Первый получил название личной или персональной, визуализации. Он состоит в том, что вы смотрите на все своими глазами. Вы стоите перед большой аудиторией, которая внимательно слушает ваши слова, смеется и аплодирует, явно восхищенная вашим выступлением. Все присутствующие до конца принимают вас. А вы довольны собою. Вы видите это собственными глазами и кодируете в мозге. Помните, что ваше подсознание воспринимает подобные картины так, словно они вполне реальны.

Второй способ визуализации носит безличный характер. Вы выступаете в качестве наблюдателя. Дело обстоит так, словно вы со стороны видите самого себя в роли превосходного оратора. Вы наблюдаете за тем, как хорошо удастся вам выступление. Вы следите за тем, каким образом сами держитесь перед публикой и каково выражение вашего лица. Вы слышите тон и все оттенки собственного голоса. Этими представлениями вы также программируете свое подсознание. Используйте попеременно методы личной и безличной визуализации посредством воображаемого наблюдателя. Кодировать все соответствующие картины в своем подсознании.

А теперь пора привлечь и эмоции. Вы должны страстно желать превращения в гениального оратора. “Я смогу это сделать! Мне это по силам! Я себя люблю! Выступления доставляют мне удовольствие!” Постарайтесь пробудить в себе подлинный энтузиазм. Чем теснее вы свяжете слова и визуальные образы с эмоциями и энтузиазмом, тем скорее отреагирует ваше подсознание. В конечном итоге вы заметите, что обрели совершенно новую действительность. В один прекрасный день вы встанете перед публикой и поведете себя в точности так, как это себе воображали!

Если вы хотите научиться чему-либо или усвоить какие-то позитивные качества, то ведите себя таким образом, словно уже являетесь тем человеком, которым хотели бы стать. Действия стимулируют чувства точно так же, как чувства высвобождают определенные действия. Посему поступайте так, будто вы уже

обладаете репутацией гениального лектора или о вас уже ходит слава как о специалисте, которым вы пока только хотите стать. Вообразите, что играете роль в интересной пьесе и выходите на сцену, чтобы произнести монолог. Ведите себя так, словно это — чистая правда. Сознательно поступайте таким образом, будто вы уже стали тем лицом, которым хотите стать, пока новые образцы поведения и новые чувства не овладеют вами полностью и не станут автоматическими. Если вы начнете действовать по-новому, не задумываясь, автоматически, это будет означать, что теперь вы превратились в совершенно нового человека. Вполне возможно, что такая метаморфоза произойдет намного быстрее, нежели вы сами рассчитываете!

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к восьмой главе.

## 9

### **Новая умственная диета и ее компоненты**

Если бы вы перешли в своем питании на новую диету, это наверняка повлияло бы на ваш организм. Предположим, что на протяжении всего последующего года вы станете есть только макробиотический<sup>16</sup> рис и фрукты, к примеру виноград. Если я скажу вам, что благодаря этому каждая клетка вашего тела изменит химическую структуру, то вы согласитесь со мной:

“Разумеется, да это же всем известно!” Когда вы меняете способ питания, то постепенно каждая частица вашего организма подвергается изменениям. Точно так же действует и умственная диета. Если вы радикально преобразуете ее, причем надолго, то этим измените каждый аспект своей личности — новая пища для мозга принесет вам счастье, здоровье и достижения. Благодаря новой умственной диете вы сможете эффективно влиять на все события, происходящие в вашей жизни.

Вы поставили перед собой цель — хотите стать необычайной личностью, движущей силой частной и профессиональной жизни. Будучи лидером, вы обладаете силой перспективного видения, являетесь реалистом и возлагаете всю ответственность на себя. У вас имеется точная карта того пути, которым вы хотите двигаться. Мужество позволяет вам следовать к своей перспективной мечте. Вы честны по отношению к самому себе, твердо стоите на земле, возложили на себя всю полноту ответственности. Скажу больше: желая стать выдающейся индивидуальностью, вы оптимистичны, креативны, конструктивны и постоянно готовы помогать другим людям. В результате вы обретаете уверенность в себе, чувство собственной ценности и личную гордость.

Главным принципом новой умственной диеты, которая поможет вам изменить собственную индивидуальность, является закон аккумуляции или, иначе говоря, накопления. В соответствии с ним каждой большой цели, которой мы достигаем в жизни, предшествуют сотни и даже тысячи попыток. Никто точно не подсчитывал их и даже не оценивал этого количества. Закон аккумуляции связан с личным развитием. Он гласит, что метаморфоза, превращающая человека в необычайную личность, является длительным процессом. Вдобавок это явление руководствуется железными принципами. Всё происходящее суммируется, накапливается, аккумулируется. Причем не только то, что, вы хотели бы считать важным. У всего происходящего есть свой смысл. Ничто не случается просто так, без какого-то значения. Несколько важных фигур в истории человечества пришли к выводу, что жизнь является окончательным контролером всего, что делается, и она ничего не упустит из виду.

Вы уже знаете, что дьявол таится в мелочах. Поэтому всякая мелочь или помогает, или вредит, суммируется или вычитается, приближает к цели или отдаляет от нее. Новая умственная диета непрестанно оказывает на вашу психику позитивное влияние. Вам также известно, что всё воздействующее на психику находит отражение вовне. То, что вы допустите в свое подсознание, позже превратится в действительность. Поэтому можете быть уверены, что если вы, как и в случае питания своего организма, станете кормить подсознание компонентами, которые сформируют ваши мысли и психику позитивным образом, то в итоге повлияете на всё, что происходит вокруг вас. Поэтому питайте свой мозг умственными белками вместо того, чтобы пичкать его духовными лакомствами. Потребляйте только те вещества, которые питательны и полезны для вас, для вашей психической жизни и вашего будущего. При этом старайтесь избегать информации, которая лишь отнимает ваше время и не приносит ни малейшей пользы.

Начните с того, чтобы каждой утро на протяжении 30—60 минут читать мотивационную или образовательную литературу. На протяжении многих лет я советовал это широкому кругу лиц. Большинство из них сообщили мне, что указанная привычка переменяла их жизнь. Ежедневное утреннее чтение позволяет осваивать одну книгу за неделю. В течение года это дает вам пятьдесят книг, а они, в свою очередь, помещают вас в первую лигу нашего общества. Мы живем во времена глобальной информации, когда умение постоянно учиться и повышать квалификацию является ключом к успеху. Чтение является для ума тем же, чем спорт для тела. Если вы хотите, чтобы ваш разум стал сильным, гибким и позитивным, то должны регулярно подпитывать его знаниями. Поэтому прослушивайте соответствующие кассеты во время езды в машине — ведь вы же проводите ежегодно бесчисленное количество времени

за рулем. Одного этого достаточно, чтобы стать экспертом в любой выбранной вами области знаний. Примите данный совет близко к сердцу. Не тратьте времени, сделайте из своего автомобиля университет на колесах, превратите его в инструмент обучения, в своеобразную избу-читальню. Или же регулярно посещайте полезные семинары, которые также являются одним из способов стимулирования ума.

Пользуйтесь каждым удобным случаем. Подумайте о том, что книги, пресса и семинары дают вам опыт в сжатом, концентрированном виде. Благодаря им вы экономите недели, месяцы и годы, на протяжении которых должны были бы в поте лица добывать необходимые вам знания. А посему питайте свой мозг умственными белками! В вашем обществе преуспевающие люди три или четыре недели в году используют программы тренинга. Самые высокооплачиваемые умы, лидеры в своей отрасли инвестируют в собственный разум и его развитие по меньшей мере столько же времени” сколько в профессиональную деятельность. Найдите экспертов, у которых вы хотели бы брать уроки, и наблюдайте за ними. Принимайте участие в семинарах, которые они ведут, читайте их книги, прослушивайте магнитофонные кассеты. Если вам удастся встретиться с ними лично, то не стесняйтесь задавать вопросы. Читайте их статьи и интервью, которые попадут вам в руки. Тогда вы с пользой будете усваивать новую информацию. Люди, добившиеся успехов, отличаются, от остальных прежде всего своей постоянной готовностью действовать. Они немедленно внедряют в жизнь собственные хорошие идеи. А вот у тех людей, которые не добиваются успехов, необходимая решительность отсутствует. Если им и придет в голову интересная идея, они бесконечно откладывают и переносят на поток ее реализацию: “Я сделаю это попозже”. Они не принимают в расчет опасность потерять запал, да и саму идею.

Окружайте себя надежными людьми — это самый важный компонент новой умственной диеты. Ищите контактов с теми, от кого вы можете многому научиться.

Доктор Давид Макклеллан из Гарвардского университета на протяжении 25 лет занимался исследованиями, связанными с успехом и стремлением к совершенству” Он установил, что меру наших достижений определяют прежде всего люди, с которыми мы регулярно сталкиваемся. Этот ученый пришел к выводу, что 90% событий, происходящих в нашей жизни, зависят от круга тех людей, с которыми мы поддерживаем повседневные контакты. Мы думаем, разговариваем, одеваемся и имеем такие же взгляды и подход к жизни, как люди, с которыми мы проводим основную часть времени. Благополучные и преуспевающие люди ищут друзей среди индивидов с близкими интересами, образуя своего рода сеть. Они активны в различных сообществах и клубах. Эти “баловни удачи” добровольно

откликаются на различные вызовы. Они встречаются с другими вовсе не для того, чтобы приятно провести время. Люди успеха ищут случай включиться в активную деятельность.

В соответствии с принципом притяжения окажите позитивное воздействие на собственную жизнь, общаясь с теми людьми, которые динамично стремятся к успеху. Одновременно старайтесь поддерживать тех, кто успешно реализует свои цели. Это могут быть как коллеги по роду вашей деятельности, так и люди из совершенно иных сфер. Многолетние исследования доказали, что курс вашей жизни изменится лишь тогда, когда вы будете общаться с группой людей, мыслящих столь же позитивно, как и вы, и при условии, что вы начнете регулярно встречаться с ними и обмениваться мнениями. При этом вы должны быть весьма осторожны и критичны по отношению к новым знакомым, поскольку вам известно, что их взгляды могут повлиять на вашу индивидуальность. Люди, с которыми вы часто беседуете в жизни и на работе, в значительной мере определяют, чувствуете ли вы себя счастливым или несчастным, настроены ли позитивно или негативно, полны ли творческих устремлений или же деструктивных намерений, упорно ли движетесь по дороге, ведущей к цели, или остановились на полпути и отказались от дальнейшего продвижения. Близкое окружение воздействует почти на всё, что происходит в вашей жизни. Селективный подбор людей является основой вашей новой умственной диеты.

Самым важным условием в стремлении к успеху является следующее: независимо от той точки, откуда вы стартовали, в расчет идет лишь то, к чему вы стремитесь. Выбросьте из своей головы все негативные мысли по поводу собственной персоны. Избегайте говорить о том, что, по вашему мнению, не должно стать реальностью. Если вы опоздаете, то скажите самому себе, например, следующее: “В прошлом я, как правило, действительно не успевал вовремя, однако сейчас стал весьма пунктуальным”. Или так: “Раньше я по утрам не мог подняться с постели, однако сейчас вскакиваю и радостно приветствую каждый новый день”, “В прошлом я уделял не слишком много времени развитию своей личности, но сейчас это является самым важным элементом моей жизни”. Рассматривайте себя сквозь призму собственного будущего, а не прошлого. Вы уже знаете, что подсознание активно воспринимает картины, нарисованные в вашем воображении. Они проецируются на вашу личность, имидж, манеру и т.д. С максимальным доверием наблюдайте за тем, как интерпретация воздействует на ваши глубинные чувства. Ведь то, каким образом вы истолковываете происходящее, предопределяет ваши эмоции. Иначе говоря, если вы рассматриваете свои переживания сквозь позитивную призму и оцениваете их как полезный опыт, то вами будут владеть, соответственно, и позитивные чувства. В противном случае вами овладеет стресс. Поэтому ваши эмоции

завидят оттого, как вы обращаетесь к самому себе. А для этого следует тщательно контролировать свои внутренние монологи.

Для вашей умственной диеты важно также, чтобы вы были “параноиком наоборот”. Параноиками считают тех людей, которые убеждены, будто все вокруг, вступили в заговор, направленный против них, А вы думайте совершенно иначе! Убедите себя в том, что весь мир сговорился с целью помочь вам добиться успеха, Во всём и в каждом замечайте только самое лучшее, Кто-то сказал однажды, что если бы Бог хотел сделать человеку подарок, то непременно поставил бы перед ним какую-нибудь проблему. Чем крупнее неприятность, с которой вам придется сражаться, тем больше подарок! Люди успеха знают этот секрет. Каждая неудача приносит пользу, причем всё более и более значительную. Если и вы примете решение как можно быстрее искать выход из ситуации, а не станете плыть по течению, и будете в первую очередь замечать то, что позитивно, то вам непременно будет сопутствовать только хорошее. Каждый опыт, каждое переживание может научить вас чему-то новому и полезному. Поэтому задумайтесь: “Какой урок я могу извлечь из этого, чтобы стать еще лучше?” Самыми важными в жизни являются выводы, извлеченные из собственного опыта. Оглянитесь вокруг: ведь каждый из нас совершает кучу ошибок! Только одни учатся не повторять их, в то время как другие не в состоянии извлечь надлежащие выводы и всё время попадают в те же самые ловушки.

Эффективным компонентом вашей новой умственной диеты является составление одобрительных и воодушевляющих формул. Вы должны каждый день брать в руки блокнот и записывать в нем свои цели. Это займет максимум от 5 до 10 минут, но зато вы запрограммируете свой ум на целый день, а также направите свое подсознание к действию. Кроме того, вы запустите в работу закон притяжения, который интегрирует всю вашу личность воедино и нацелит ее на позитивное мышление. Фиксируйте свои цели на бумаге, используя настоящее время и оптимистическую терминологию — так, словно они уже воплотились в реальность. Я вешу “х” килограммов. Я зарабатываю “х” рублей. У меня имеются следующие “х” достоинств. Закончив записывать свои цели, осуществите их визуализацию. Вообразите, что уже достигли их. Чем больше энтузиазма вам удастся возбудить в себе, тем выше вероятность, что именно данный день приблизит вас к реализации заветных целей.

Следующей важной составляющей новой умственной диеты являются упражнения, уже многие десятилетия применяемые спортсменами. Вообразите себе ход приближающихся событий — соревнований, экзаменов, презентаций, деловой встречи, от которой зависит ваш прием на работу, и т.д., — и доведите происходящее до совершенства. Затем вербализуйте удовлетворенность идеальным вариантом их протекания, Скажите вслух: “Эта деловая встреча



прошла великолепно”. Мысленным взором представьте себя спокойным и расслабленным. У вас всё находится под контролем. Люди реагируют на вас позитивно. Будучи торговым агентом, вообразите, что ваш клиент подписывает выгодный контракт. Во время мысленного интервью” связанного с трудоустройством, вы чувствуете, что проявляете себя превосходным образом. Вас уже охватывает чувство свершения: счастье, удовольствие, удовлетворенность жизнью — одним словом, успех. В конце упражнения отдохните и еще раз расслабьтесь. А затем немедленно приступайте к действию, причем с абсолютной верой в собственные силы, с убежденностью, что успешно справитесь с любой задачей, за которую возьметесь. Тысячи людей уже опробовали этот метод, отлично подтверждающий свою эффективность во время соревнований, переговоров или презентаций. Если какие-либо жизненные ситуации и связанные с ними затруднения порождают у вас чрезмерную взволнованность, если вы нервничаете, то поскорее визуализируйте идеальный исход событий!

И еще одно важное условие. Вы должны убедить в достоинствах новой умственной диеты не только себя, но и других людей. Станьте наглядным примером того, чему учитесь сами и учите других. Будьте образцом для своей семьи, друзей, знакомых и сотрудников. Личность лидера непременно связана с тем, чтобы подавать пример окружающим. Все взоры обращены к вам, поскольку вы — тот человек, которым хотел бы стать каждый. Обучая других, вы будете учиться и сами, причем гораздо быстрее. Каждый день начинайте новой позитивной подпиткой ума. Ранним утром ваш разум открыт и более эффективно поглощает информацию, нежели в другое время суток. Кроме того, прежде чем уснуть, также пошлите своему подсознанию необходимое указание. Скажите нечто в таком роде: “Завтра после сна я буду чувствовать себя великолепно. Завтра всё пойдет идеально”. Когда на следующий день вы проснетесь, то действительно сразу почувствуете себя отлично. Тогда произнесите несколько раз: “Я чувствую себя превосходно. Я чувствую себя превосходно”. Повторяйте эту фразу до тех пор, пока действительно не почувствуете себя именно таким образом. Используйте золотую пору дня, наступающую сразу же после рассвета, на то, чтобы насытить свой ум позитивными, воодушевляющими, мотивирующими мыслями. Регулярно записывайте на бумаге все самые важные намерения и постепенно переходите от сомнений к вере.

Если вы действительно поверите, что обладаете определенными достоинствами, то ваша вера обязательно превратится в реальность. Запомните, что всё начинается с веры. А сразу же за ней идет действительность. Вначале вы, следовательно, должны изменить свой ум, и лишь потом нужно браться за мир, который вас окружает. Новая умственная диета приведет к тому, что вы используете свой потенциал полностью, без каких-либо ограничений. Вы ведь в состоянии



совершить всё, чего только пожелаете. Вы достигнете любой цели, которую поставите перед собой. Вам следует лишь точно сформулировать и систематически работать над ее реализацией.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к девятой главе.

## 10

### **Постановка целей — семь самых важных принципов**

Элементарным условием достижения успеха является умение поставить перед собой цель и в письменном виде очертить путь, который к ней ведет. Это самое важное дело, которое вам когда-либо предстояло выполнить. Я сумел привить данное умение выпускникам самых престижных учебных заведений. И большинство из них посчитало его более существенным, чем долголетнюю профессиональную деятельность. Если вы умеете сочетать умение ставить цели и достигать их, учитывая накопленный жизненный опыт, то для вас перестанут существовать всякие границы. Успех — это точно сформулированная конкретная цель, всё остальное — лишь приложение. Располагая целью, вы в силах добиться того, что буквально не поддается воображению. А без цели вы не сможете достичь почти ничего. Ориентация на достижение цели является достоинством всех победителей — неважно, в какой области они действовали или действуют. Наверняка на вас хорошо повлияет осознание того, что вы уже сейчас являетесь личностью, которая ориентирована на достижение целей и видит глубокий смысл в своей жизни. Вы можете быть счастливы лишь в том случае, если видите бесспорный смысл в том, что делаете. Коль ваша цель состоит всего лишь в том, чтобы возвращаться вечером домой, смотреть телевизор и читать газету, то вы сумеете реализовать ее без всяких проблем. Однако и в том случае, когда вы устремлены к большим и важным целям, они также вполне достижимы. Всё, что вы делаете, направлено на решение какой-то задачи. Вы всегда движетесь по направлению к определенной цели. Принцип успеха гласит, что счастье заключается в постепенном достижении такой цели или идеала, к которому действительно стоит стремиться. Таким образом, вы счастливы лишь тогда, когда постоянно движетесь вперед, чтобы в конечном итоге добиться того, что для вас по-настоящему важно. Высокие цели высвобождают умственные резервы человека и заставляют активно работать все уже известные нам законы: притяжения, ожидания, обратимости, привычек и эмоций. Они укрепляют силы и придают жизни смысл. Цели обеспечивают ощущение собственной мощи, прирастающей из убежденности, что вы сами формируете свою судьбу. Постановка цели высвобождает огромную жизненную

энергию. Часто вы даже не осознаёте, откуда она берется. Если вы поставили перед собой ясно сформулированные цели, то прямо-таки одержимы идеями, которые кружатся у вас в голове и способствуют реализации планов. Вы станете цельной и творческой натурой. Цели придадут импульс вашей деятельности, а также наделят вас выносливостью и терпением, необходимыми для реализации высоких жизненных устремлений. Если вы точно сформулируете свои цели и будете знать до мелочей, как приняться за их реализацию, то наверняка укрепите свой характер, сделаете его более твердым,

В каждом человеке борются между собой два механизма — отказа и успеха. Корни обоих уходят в детство.

Механизм отказа от чрезмерной активности ориентирован на зону затишья и комфорта — это проявление естественной тенденции двигаться по линии наименьшего сопротивления. Такого рода выборы мы делаем автоматически, бессознательно. Механизм успеха также функционирует автоматически, но им управляет цель. Этот механизм включается сразу же, едва вы поставите перед собой ясную цель. Одновременно запуск механизма успеха приводит к прекращению деятельности механизма отказа. Поэтому существует много людей, которые всю жизнь как-то справляются с проблемами и хотя не имеют блестящих достижений, но и не терпят серьезных поражений, ибо носят в сердце определенную перспективную мечту. В ней-то и заключается самый подходящий путь к тому, чтобы придать своей жизни новое измерение. Цели представляют собой квинтэссенцию счастливой жизни. Прежде всего они приносят уверенность в себе, укрепляют чувство собственного достоинства, личной гордости. Чем более вы приближаетесь к поставленным перед собой целям, тем выше становится тот уровень приятия самого себя, которого вы достигаете. А после полной реализации целей вы явно вырастаете в собственных глазах, да и ваше окружение также будет испытывать к вам больше уважения.

В 1953 году среди выпускников знаменитого Йельского университета было проведено анкетирование. Им задали вопрос, кто имеет ясно сформулированные и записанные цели на будущее. Только 3% молодой элиты Америки располагали целями, выраженными на бумаге, 13% не зафиксировали свои цели в письменном виде, а 84% вообще не обладали никакими конкретными целями. Двадцать лет спустя произвели обследование жизненной ситуации всех проанкетированных. Те из них, кто на старте жизненного пути явным образом сформулировали и записали свои цели, достигли гораздо большего” а их финансовая ситуация оказалась намного лучше, нежели у остальных. В 1979 году аналогичный эксперимент был проведен повторно, на сей раз — с выпускниками Гарвардской школы бизнеса. Ситуация повторилась с точностью до цифр: 3% опрошенных доверили свои цели бумаге, у 13% цели были поставлены, хотя они

их и не зафиксировали, 84% опрошенных оказались лишенными всяческих целей. Новое обследование той же группы лиц, проведенное через десять лет, выявило удивительное сходство результатов с итогами эксперимента, проведенного в 1953 году.

Каждый человек подсознательно стремится к достижению своих целей. Мы знаем, что в наших головах находится своего рода самоуправляемая ракета, оснащенная кибернетическим механизмом нахождения цели. Мы движемся по направлению к нашей цели и модифицируем курс в соответствии с обстоятельствами. В мире существует только два биологических вида, снабженных подобным механизмом: люди и почтовые голуби. Этих замечательных птиц можно перевезти в плотно закрытой коробке за тысячи километров от родного гнезда. После того как сизарей выпустят в воздух, они некоторое время кружат над этим местом, а потом безошибочно направляются в сторону дома. Вы располагаете аналогичным механизмом. Если вы точно сформулируете свои цели, то они начинают тут же приближаться к вам, а вы — к ним. Следовательно, достижение целей не представляет собой особой проблемы. В большей или меньшей степени эта функция является автоматической. На протяжении многих лет я наблюдал за разными людьми, стараясь понять, почему они не ставят перед собой целей даже в том случае, когда уже знают, насколько это важно. Как я уже упоминал, лишь 3% людей фиксирует цели на бумаге. Почему же так мало? Я вижу четыре главных причины.

Во-первых, многие просто не в состоянии провести четкую градацию между отдельными целями. Если вы выросли либоращаетесь в среде, где цели не играли или не играют никакой роли, то можете и не знать, как поступить с собственной жизнью. Вы никогда не видели, каким образом разумные люди ставят перед собой цели, и ни разу не были свидетелем их реализации. Во-вторых, основная масса людей по-настоящему не знает, каким образом функционирует механизм достижения целей. Можно провести 10 или 15 лет в самых лучших учебных заведениях, получать там вполне приличные оценки, но ни разу так и не поприсутствовать на лекции, которая посвящена способам реализации своих мечтаний. Лично я считаю, что данное умение должно быть предметом обучения в каждой школе и в каждом высшем учебном заведении, поскольку именно цели приводят в движение всё, что только есть в жизни. Однако большинство из нас не знает этого и именно по данной причине продолжает топтаться на месте. В-третьих, мы боимся, что нас Отвергнут и над нами будут смеяться. Дети говорят о своих целях совершенно открыто и безбоязненно: “Я хочу сделать то-то” или “Хочу стать тем-то и тем-то”. Однако они быстро начинают соображать, что к подобным заявлениям не относятся всерьёз (“Какой же ты глупый!”) или даже высмеивают. Когда им не удается достичь объявленных ранее целей,

они снова становятся объектом издевок и приходят к выводу, что цели не стоят усилий. Поэтому, ставя перед собой сколько-нибудь существенные цели, никому “о них не рассказывайте. Все преуспевающие люди поначалу действуют осторожно. Вы должны доверять лишь тем лицам из своего окружения, кто, пожалуй, сможет реально помочь вам в воплощении мечты, например, своему супругу или супруге, другу или подруге либо тому члену семьи, которому можно раскрыть тайну и кто готов поддержать вас. С другими людьми вы можете поделиться своими планами лишь в тот момент, когда начнете их реализовывать. В-четвертых,— и это хуже всего — мы испытываем страх перед поражением. В нем и заключается причина большинства неудач, постигающих нас в зрелом возрасте. При этом речь идет не о поражении как таковом, а о его предвосхищении. Каждый из нас знаком с указанным чувством в той или иной его форме. Да что там говорить, ведь многие благополучные и процветающие люди не смогли бы до конца подсчитать количество всех своих неудач. Поражения не убивают — напротив, они могут даже укрепить человека. Но страх перед поражением тормозит и сдерживает вас, не позволяя ставить перед собой высокие цели. Как вы думаете, сколько раз средний человек повторяет попытки добиться цели прежде, чем сдаться? Ответ наверняка поразит вас: как правило, ни единого раза, поскольку большинство заранее отказывается от всяких попыток. Страх перед поражением приводит к тому, что люди забывают следующее: поражение — это необходимый элемент успеха. Успеха не бывает без неудач. Лишь обучаясь на собственных ошибках, вы приближаетесь к победе. Однако нельзя погружаться в неудачи, недопустимо постоянно думать о них. Генри Форд трижды разорился дотла, прежде чем сконструировал автомобиль и благодаря этому изобретению стал самым богатым человеком в мире<sup>17</sup>. Его девиз звучал так: “Поражение — это лишь благоприятный случай, чтобы в следующий раз начать действовать умнее!” Проигрыш означает всего лишь очередной опыт, из которого надлежит извлечь выводы и в следующий раз действовать разумнее. Томас Дж. Уотсон создал фирму ИВМ и также принадлежал к числу самых состоятельных людей в мире<sup>18</sup>. Когда один молодой человек спросил у него, каким образом быстро разбогатеть, Уотсон ответил: “Единственным путем к завоеванию быстрого успеха является удвоение количества неудач!” Он хотел сказать этим, что чем больше мы совершаем ошибок, тем быстрее учимся на них, а это гарантирует более быстрый успех. Томас Эдисон, которого многие считают величайшим изобретателем всех времён, потратил массу сил и времени, чтобы сконструировать лампочку накаливания<sup>19</sup>. Он проводил тысячи экспериментов и в конечном итоге опыт, носивший номер 11 тысяч с чем-то, принес долгожданное решение. После 5 тысяч неудачных экспериментов изобретатель давал интервью журналисту, который непременно хотел

узнать, почему Эдисон продолжает работу, невзирая на такое количество неудач. Тот ответил: “Как, вы не понимаете этого, молодой человек? Да ведь я опробовал уже 5000 подходов, которые не сработали. Стало быть, я в 5 тысяч раз ближе к тому способу, который принесет результат”. Указанный ответ лучше всего иллюстрирует жизненную философию Эдисона. Имея перед глазами цель, он начал процесс отбора нужного пути и испробовал все методы, не приносящие решения, пока не отыскал подходящего. В конце его ждала огромная награда — электрическая лампочка накаливания. А теперь вспомните, со сколькими неудачами сталкивались до сих пор вы. И каждое из этих поражений было полезным, поскольку наделило вас опытом, приближающим к цели.

Ставя перед собой цель, вы должны соблюдать семь правил. Первое из них связано с феноменом изменений. Они — неизбежный элемент нашей жизни, но часто порождают в людях опасения. Многие просто боятся перемен. Причина лежит в страхе при мысли о том, что новая ситуация может оказаться хуже прежней. Разумеется, никто не будет бояться перемен, заведомо ведущих к улучшению его жизненной ситуации. Располагая четко сформулированными целями, вы сможете придать переменам, происходящим в вашей жизни, позитивную направленность, — в точности такую, какая видится вам в мечтах. Именно цели способны наделить вас контролем над жизнью и непреодолимой силой. Второе правило касается ваших конкретных способностей. В вас заложен огромный потенциал талантов и возможностей, который необходимо реализовать. Задумайтесь над тем, какие навыки и умения приносили вам до сих пор успех. Что привлекало ваше внимание, что возбуждало интерес? Спросите у своей матери: “Чем я охотнее всего занимался, когда был маленьким ребенком? Что влекло меня сильнее всего? В процессе каких занятий я терял чувство времени?” Именно здесь и может лежать ваш конкретный потенциальный талант. Третий принцип велит вам искать алмазы неподалеку. В соответствии с ним самые высокие шансы находятся на расстоянии вытянутой руки, хотя вы и не отдаете себе в этом отчета. Вот рассказ об одном африканском крестьянине, который отправился на поиски алмазов — не символических, а самых настоящих. Он нигде не нашел их и умер в нищете. Другой приобрел его земельный участок и отрыл там множество драгоценных камней. Где же пряталось разыскиваемое сокровище? Задумайтесь над этим и поймите: самые большие шансы предоставляет вам та профессия, которой вы сейчас владеете, та отрасль, где вы уже работаете. Вовсе не нужно искать далеко! Теперь пришел черед для последнего — четвертого правила: цели должны образовывать некое гармоничное целое. Они не могут взаимно исключать друг друга. Играя каждый день после обеда в гольф и желая усовершенствоваться в этом спорте, вы не можете одновременно стремиться к большой карьере. Цели

должны бросать вам вызов, но реалистичный и достижимый. Те цели, которые вы поставите перед собой в самом начале освоения данного подхода к жизни, будут, скорее всего, реализованы на все 100%. Предположим, что вы хотите похудеть на 10 кг. Начните с того, чтобы сбросить один килограмм. Этого вы добьетесь без труда. Когда вы избавитесь от одного килограмма избыточного веса, подумайте о следующем килограмме, потом еще об одном, и так далее. Если после этого вы поставите перед собой более сложную цель, шансы на достижение которой составляют всего 50 на 50, и успешно решите эту задачу, то ваша вера в себя наверняка возрастет и укрепится. Это позволит вам в дальнейшем ставить перед собой всё более серьезные и трудные цели и достигать их. После этого вы поверите, что способны на всё. Пятое правило связано со сроками. Поначалу вам нужны краткосрочные цели, рассчитанные на 30, 60 или 90 дней. Лишь после того, как вы научитесь думать и планировать на ограниченные периоды, можно ставить перед собой более отдаленные цели — такие, время реализации которых составляет 18 месяцев, 2—3 года либо даже 5 или 10 лет. Шестое правило гласит о необходимости ставить перед собой разнообразные цели, которые должны быть сбалансированными. Мы выделяем три разновидности целей. Прежде всего, это семейные и личные цели — так сказать, “почему” вашей жизни. Именно они образуют собой главную причину, заставляющую вас каждый день вставать пораньше. Постоянно думайте о том, “почему” вы что-то делаете. А также “что” именно вы делаете — речь идет о карьере и о тех материальных и финансовых целях, которые необходимы для обретения средств, позволяющих реализовать главные “почему” — свои личные и семейные потребности. В какой области вы хотите сделать карьеру? Сколько денег хотите зарабатывать? Что хотите получить? Третьей разновидностью являются цели личного развития, отвечающие на вопрос “как”. Они находятся в тесной связи с развитием способностей и умений, необходимых для достижения “что” и реализации “почему”. Все эти три типа целей должны пребывать в равновесии. В конце концов, они являются основой тех семи правил, которые ведут к самой главной, самой важной цели в вашей жизни. Вначале вы должны найти именно ее, а после того как сделаете это, можете ставить перед собой цели поменьше, дающие возможность реализовать главную цель. Последняя придаст вашей жизни подлинный смысл. Стремясь к ней, вы попутно реализуете большинство своих не столь значительных целей.

Так что же является главной целью вашей жизни? Сумеем ли мы вместе сформулировать ее? Ответьте для этого на несколько вопросов и регулярно выполняйте описанные ниже упражнения. Указанные вопросы я задавал уже тысячам людей, и многократно случалось так, что они меняли всю их жизнь. Итак, начнем.



Перечислите пять основных ценностей, которые важны для вас в жизни. В чём вы более всего нуждаетесь? Во что вы сильнее всего верите? В честность? Любовь? Сотрудничество? Благородство? В мужество? В настойчивость? В гармонию? Те ценности и достоинства, которые вы считаете существенными, образуют фундамент вашей личности, который позволяет построить на нем по-настоящему полноценную жизнь. Абсолютные ценности делают вас большим человеком и подлинным мастером своего дела. На второй вопрос вы должны дать ответ в течение полуминуты. Итак, выпишите три самых важных для вас цели. Поскольку вы располагаете всего 30 секундами, ваше подсознание отсеет всё то, что несущественно, и оставит на поверхности лишь такие цели, которые по-настоящему важны для вас. Данный вопрос можете задать также своему супругу или супруге, коллегам, детям или другим людям. Дайте им лист бумаги и полминуты на ответ. Следующий вопрос: что бы вы сделали, узнав, что вам осталось только полгода жизни? Шесть месяцев полного здоровья, а после этого вам суждено умереть. Каким образом вы хотели бы провести последние полгода своей жизни? Когда вы сформулируете ответ, то узнаете, что является для вас самым важным. А сейчас скажите, что вы изменили бы в своей жизни, если бы завтра выиграли в тотализатор миллион, причем не рублей, а долларов? С миллионом долларов на текущем счете вы смогли бы сделать всё, чего вам только хочется. Иначе говоря, вас не ограничивали бы ни время, ни деньги, и вы сумели бы построить свою жизнь в точности так, как вам хочется. Итак, что в подобной ситуации вы бы изменили в себе и своей жизни?

Теперь пятый вопрос: что вам всегда хотелось делать, но вы никогда в жизни не отважились на это? Вы хотели занять более высокий пост? Получить по" четное звание и титулы? Читать лекции? Организовать собственное дело? Что вы всегда жаждали сделать, но боялись попробовать? Какую бы вещь вы ни назвали, она и может оказаться тем самым алмазом, то есть зоной ваших индивидуальных способностей.

Очередной вопрос: какого рода деятельность имеет для вас особое значение? Что заставляет вас почувствовать себя важным и нужным, делает уверенным в себе и позволяет гордиться собственными достижениями? В своем ответе на данный вопрос вы должны найти указания, облегчающие вам поиск и формулировку главной цели собственной жизни.

Седьмой вопрос является моим самым любимым. Поставьте его перед собой — и он окажется для вас настоящим эликсиром счастья. Он обеспечит вам достижение всего, чего вы только пожелаете. Итак, о чём вы осмелились бы мечтать, если бы знали, что наверняка не потерпите поражение? Какие по-настоящему большие цели вы ставили бы перед собой — как краткосрочные, так и долгосрочные,



— коль вам был бы заранее гарантирован успех? Если вы сможете идентифицировать и четко выписать, то при некоторых условиях сумеете и достичь. Вам необходимо лишь желать этого от всей души и упорно работать над реализацией указанных целей.

Сейчас вы уже полностью готовы к тому, чтобы дать определение главной цели своей жизни. И это вовсе не мелочь, а по-настоящему важная задача. Теодор Рузвельт<sup>20</sup> сказал когда-то: “Делай то, что можешь, там, где ты пребываешь, и из того, чем располагаешь, а об остальном не беспокойся”. Другими словами, начинайте с того места, где вы сейчас находитесь, и формулируйте для себя цели сначала на несколько ближайших недель. Разумеется, они будут сильно отличаться от вашей главной цели. Важно лишь, чтобы они не отклонялись от заданного направления. А когда вы найдете свою главную цель, свою миссию — напишите ее на бумаге. Это и есть однозначное определение вашего идеального будущего. Каким образом должна выглядеть ваша жизнь через два или три года? Если бы она была идеальной во всех отношениях, то какой бы оказалась? Опишите ее, используя настоящее время и говоря от первого лица. Провозгласите полное одобрение той личности и того образа жизни, которые вы носите в своем сердце. Изложите, как бы вы хотели думать о самом себе, например: “Я человек доброжелательный, вежливый, терпеливый и исполнительный.

Мои профессиональные достижения просто блестящи. Меня уважает каждый, кто имел возможность познакомиться со мной. Я воодушевляю своих друзей, и меня любят все родственники”. Указанное описание должно содержать также метод достижения и результат. Если вы напишете, что являетесь превосходным специалистом по продажам, добавьте: “Я добился этого, поскольку систематически учусь и ежедневно работаю над развитием своих умений и навыков. Я делаю это каждый день, каждую неделю, каждый месяц”. В этом и состоит метод, а результатом могло бы стать следующее: “Поэтому я принадлежу к 10% самых лучших специалистов в моей отрасли”. Определение собственной миссии и ее четкое формулирование позволит вам добиться большего, о чем вы когда-либо отваживались мечтать. В точности определите, чем именно вы бы по-настоящему хотели заниматься в жизни, и повседневная работа по реализации этих намерений будет постоянно приближать вас к достижению главной жизненной цели, распахнув двери к глобальному успеху.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к десятой главе.

## Достижение целей — семь ступеней на пути к успеху

Только что вы научились ставить перед собой цели, ведущие к успеху. Однако вы действительно придете к нему лишь при условии составления хорошо продуманного плана, который сделает возможным необычайные достижения. Любой план лучше, чем его отсутствие. Есть такое изречение: “Отсутствие планирования — это на самом деле планирование поражения”. Поэтому попытка достичь цели без предварительного плана равнозначна поражению или в лучшем случае позволяет реализовать цель лишь частично. На самом деле каждая минута, вложенная в работу над планом, позволяет сэкономить от 10 до 20 минут в процессе его реализации. Согласитесь, это совсем неплохой показатель!

Поставленная вами цель с самого начала должна быть объектом огромного желания. Чем больше вы жаждете этой цели, тем выше вероятность ее достижения. Ваши цели должны соответствовать вашей природной предрасположенности. Кроме того, вы должны быть свято убеждены в том, что вашим мечтам суждено сбыться. Вам необходима полнейшая уверенность в том, что вы достигнете любой цели, если только не остановитесь на полпути, не выйдете из игры, а будете продолжать ее. Вам нужна цель, которая лежит в сфере ваших интересов и способностей, и которую вы сумеете визуализировать, а также необходима вера в ее практическое воплощение. С течением времени вы сможете ставить перед собой всё более и более существенные задачи.

Постановка и реализация целей делится на семь этапов. Вы будете возвращаться к этим процессам постоянно, а поэтому постарайтесь хорошенько запомнить их, тем самым вы облегчите себе задачу. Человек, набирающий на клавиатуре компьютера от 5 до 8 слов в минуту, после надлежащего тренинга сможет набирать за ту же минуту 50, 80 или даже 100 слов. Обещаю вам, что если вы будете упражняться интенсивно и систематически, то ваш прогресс в любой области окажется прямо-таки невообразимым. Итак, отправляйтесь на первый этап, который вы, по сути дела, уже знаете. А именно: определитесь, чего бы вы хотели достичь в жизни. Большинство людей не в состоянии точно сформулировать свои желания. Итак, чего вы хотите на самом деле? Какими бы были ваши желания, располагай вы неограниченными возможностями? Запишите их. Перенесите свои мысли на бумагу. Цель, которую вы не зафиксируете в письменном виде, рассеивается, словно дым на ветру, а поэтому сформулируйте ее ясно, четко и с мельчайшими подробностями. Я воспользуюсь аналогией. Вообразите, что вы передаете свою тщательно сформулированную и зафиксированную цель 12-летнему подростку, который на основании указанной инструкции должен

безошибочно добраться в то место, куда хотите попасть и вы. Чем более детально вы опишите цель, чем чаще будете с надлежащей увлеченностью перечитывать свои записи, тем быстрее поверите, что ее можно достичь, и почувствуете в себе сильную мотивацию к этому.

Сделайте свою цель измеримой и объективной. И постоянно задавайте себе вопрос: каким образом я смогу узнать, что уже Добился своей цели? Большинство людей полагает, что целью являются счастье, здоровье и богатство. Однако на самом деле это никакие не цели, а всего лишь благие намерения. Цель должна быть ясно сформулирована, индивидуализирована и стабильна. Сформулируйте свои устремления интересным и даже захватывающим образом. Но ни в коем случае не метьте слишком низко. Опишите всё таким образом, чтобы оно звучало по-настоящему привлекательно и призывало вас действовать. Принимая решения и фиксируя на бумаге, что вы намерены осуществить, задумайтесь, почему вам хочется именно этого. По какой причине вы испытываете желание реализовать именно данную цель? Что в ней есть для вас столь привлекательного? Какие вы замечаете в ней преимущества? Чем больше поводов придет вам в голову, тем лучше. Благодаря этому никто и ничто не сможет погасить ваш запал. Одной из частых причин отсутствия успехов бывает недостаточное осознание того, почему мы совершили именно этот, а не какой-то иной выбор. «Я хотел бы зарабатывать много денег. Почему? Не знаю». Уточните до конца, почему вы хотите достичь именно данной цели, и ваша мотивация будет тем сильнее, чем больше причин вы сможете перечислить, а это в огромной степени облегчит последующую реализацию вашей мечты. Чрезвычайно важно также установить себе конкретный срок — в этом заключается второй этап достижения цели. Если реализация вашей цели требует длительного времени, например три года, то вам надлежит ставить перед собой еще и краткосрочные либо среднесрочные цели: годовые, полугодовые и месячные. Поэтому следует разбить воплощение генеральной цели на отдельные стадии. Цель без точного срока ее реализации является всего лишь пустым пожеланием, неопределенной мечтой, поскольку она не действует мотивирующим образом. Когда вы установите четкие временные границы, то тем самым запрограммируете и внесете их в подсознание — вот тогда-то вокруг вас и начнут происходить события, по-настоящему достойные внимания. Установив для себя точную дату, проанализируйте свою нынешнюю ситуацию. Где вы находитесь в данный момент? Например, если вы хотите похудеть, то вначале взвесьтесь, чтобы точно установить свой исходный вес. Если вы стремитесь к финансовой независимости, то должны сначала выяснить размер ваших текущих доходов. Сколько вы зарабатываете, сколько тратите, сколько сумеете сэкономить и отложить и т.д.? Будьте при этом честным и объективным. Не обманывайте самого себя. Ведь вы же не станете убеждать себя, будто ежегодно получаете сумму,

эквивалентную нескольким сотням тысяч долларов США, если на самом деле вообще являетесь безработным или только что разорились и объявили себя банкротом. Срок, который точно установлен и опирается на тщательный анализ текущей ситуации, активизирует работу ума. Кроме того, он концентрирует вашу энергию и стимулирует творческий подход ко всем аспектам продвижения вперед. Третий этап представляет собой выявление препятствий, стоящих на пути к цели. Там, где возможны большие успехи, встречаются и большие преграды. Задумайтесь над тем, почему вам не удалось достичь данной цели до сих пор? Что вам мешает в этом? Что блокирует ваши действия? Что вас ограничивает? В чем вы видите преграду? Заметьте, что 80% всех препятствий, не позволяющих вам достичь цели, исходит от вас самого, т.е. идет изнутри. Остальные 20% — это объективные трудности. Четвертый этап посвящается уточнению знаний и умений, необходимых для достижения поставленной цели. Будущее принадлежит тем, кто обладает высокой компетентностью во многих областях, у кого имеются наготове универсальные знания и кто умеет ими пользоваться. Именно в этом лежит ключ к успеху в эпоху информации. Вы немногого добьетесь, если будете работать всего лишь больше и упорнее, зато у вас действительно появятся шансы, если вы сможете трудиться разумнее.

А это означает постоянное углубление знаний и их реальное применение на практике. В каждой профессии, на каждой должности, а также в роли супруга или родителя существуют от пяти до семи полезных и необходимых умений. Это те пять-семь дел, в которых вы должны быть по-настоящему мастером, то есть достичь по-настоящему наивысшего уровня совершенства! Известно также, что, если вы успешно проявляете себя в нескольких сферах, но в одной области, причем столь же необходимой, у вас есть слабость, именно она и будет вас сдерживать. Отсюда возникает следующий вопрос: какое умение после его отличного освоения и доведения до совершенства стало бы источником самых больших перемен в вашей жизни? Если вы не знаете ответа на данный вопрос, то должны более интенсивно работать над собой и своим развитием. Можете спросить об этом своего начальника, коллег или партнера по совместной жизни. Какие умения и навыки вам более всего необходимы? И какими из них вы можете овладеть в самое кратчайшее время? Найдите специалиста, который поможет вам в этом. Сейчас пришло время выбрать те специфические знания и умения, которые вы должны довести до совершенства. Они станут той осью, вокруг которой будет крутиться любое ваше начинание. Это те товары, которые лучше всего оплачиваются на рынке труда. Именно они сделают вас лучше остальных претендентов на успех. Какие умения в первую очередь понадобятся вам в будущем? Скажем, через год? Через пять лет? Каким образом будет «выглядеть следующее место вашей работы?

Как пойдет развитие вашей карьеры? Каким станет соответствующий рынок через пять лет? Говорят, что если кто-то не планирует будущего, то сам лишает его себя. Пятым этапом является подбор и идентификация людей, коллективов и организаций, в помощи и сотрудничестве которых вы будете нуждаться. Здесь начнет работать закон компенсации. Чтобы привлечь других людей к сотрудничеству, вы должны работать “на одной волне” с ними. Будучи торговым агентом, вы должны всегда думать о том, что важно для ваших клиентов. Будучи служащим — для вашего начальника. Что вы должны бросить на чашу весов, чтобы привлечь нужных людей к взаимодействию? Здесь не лишним является и закон услуги: качество и размеры вашей вовлеченности в оказание услуг окружающим обязательно окупятся и принесут доход. Люди успеха особенно внимательно заботятся о нуждах других. Повышая качество собственной жизни, вы одновременно улучшаете и качество жизни других. Третий закон, который следует применять с целью привлечения окружающих к сотрудничеству, — это закон сверхкомпенсации. По сути дела, он означает готовность сделать больше, чем от вас ожидают, — сделать для семьи, начальника, фирмы, клиента. Преуспевающие люди всегда анализируют ситуацию, в которой оказались. Их успех в жизни пропорционален умению удивить окружающих. Делайте поэтому гораздо больше, чем от вас ждут, — переступайте всяческие границы. Если вы сделаете максимум возможного и даже чуть-чуть больше, то запустите в работу все законы природы: сева и жатвы, причины и следствия, действия и противодействия. Шестым этапом на вашем пути к цели является весьма скрупулезное расписывание плана — шаг за шагом, с учетом фамилий тех лиц, в сотрудничестве с которыми вы нуждаетесь, со списком умений и навыков, которые вы должны в себе развить и усовершенствовать, а также с перечислением препятствий, которые придется преодолеть. Этот список должен быть максимально подробным, а все его элементы пронумерованы и выверены по времени. Для достижения цели обычно требуется приблизительно 20, 30 или 40 этапов. Когда вы уже всё обдумали и детально расписали все свои намерения, можете смело утверждать: “Великолепно, теперь мне ясно, что я этого наверняка добьюсь!”

А теперь приступайте к систематическому восхождению на лестницу успеха, продвигаясь по ней ступенька за ступенькой. Вначале нужно упорядочить свои намерения в соответствии с их приоритетами и сроками. Какая цель является сейчас самой важной? Что вы должны сделать в первую очередь? К чему перейти затем? Точно установите все этапы на пути к цели, а также их крайние сроки. Часто мне приходится сталкиваться с таким вопросом, исходящим от слушателей: “Если я установлю себе цель, отведу время и назначу срок, то как быть, если мне не удастся реализовать свои намерения?”

Что ж, в таком случае следует просто установить себе новый срок. И обязательно составьте новый план. Один умный человек сказал мне: “Нет нереальных целей, есть только нереальные сроки реализации!” Расписанные на бумаге намерения в любом случае необходимо корректировать, причем делать это надо регулярно, спустя определенные промежутки времени.

Вот мы и пришли к седьмому этапу процесса достижения цели, а именно — к реальным действиям. Сразу же сделайте что-нибудь такое, что приблизит вас к цели. Преуспевающие люди настроены на деятельность, на конкретные акции, у них нет привычки колебаться и стоять в нерешительности. Чем активнее вы вовлечетесь в целенаправленную деятельность, тем больше энергии почувствуете в себе, а это, в свою очередь, позитивно повлияет на вашу самооценку. Каждый день делайте что-либо, приближающее вас к поставленной цели. Ежедневно поддерживайте свои устремления решительностью и настойчивостью. Настойчивость — это самодисциплина в действии, а самодисциплина — железное условие успеха. Всякий раз, когда вы заставляете себя проявить настойчивость, у вас возрастает уровень самодисциплины и, следовательно, растет уверенность в себе, чувство собственной ценности и личная гордость. Настойчивость и упорство — это мерило вашей веры в себя. Настойчивость гарантирует вам постоянное продвижение вперед и в конечном счете — реализацию поставленной цели. В соответствии с законом инерции тело, однажды приведенное в движение, продолжает постоянно двигаться в том же направлении. Поэтому, если вы стартовали в сторону цели, то необходимо непрерывно продолжать это движение. Притормаживать и задерживаться, а потом снова трогаться с места просто невыгодно. Поэтому неперестанно двигайтесь вперед. Постарайтесь быть как можно более активным, и пусть это качество станет вашей новой привычкой. Если вы будете упорно стремиться к достижению цели, то реализуете любые планы.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к одиннадцатой главе.

## 12

### Сила концентрации

Мне постоянно приходится отвечать на вопрос, в чём причина успеха или неудачи. Она сводится к двум понятиям: резкости, отчетливости видения и концентрации. Четкость видения, острота зрения означают точное формулирование того, чего именно вы жаждете. Концентрация же — это дисциплина и сила воли, позволяющая сфокусироваться на одном деле и устремляться в одном направлении, чтобы в конечном итоге прийти к цели. В нынешние



времена, именуемые эрой информации, мы работаем прежде всего головой, а не руками. Нас оценивают и нам платят за достигнутые результаты, а не за время, которое мы на это потратили. Успеха добиваются те, кто в состоянии заставить себя совершить такое усилие, которое позволит им продемонстрировать лучшие показатели, нежели другим. Если вы ищете причины успехов и неудач, вообразите себе график, на котором с одной стороны выписаны продуктивные действия, а с другой — непродуктивные. Преуспевающие люди посвящают гораздо больше времени продуктивным действиям, в то время как их коллеги, не достигающие сколько-нибудь значительных результатов, вовлекаются в менее продуктивную деятельность. Чем больше времени вы тратите на один род занятий, тем меньше остается на любой другой. Если вы совершаете ошибку, концентрируясь на малозначимых действиях, то, следовательно, не продвигаете вперед по-настоящему важных дел. Как я уже говорил, по одну сторону разделительной линии находятся продуктивные задачи, а по другую — непродуктивные. Выбор принадлежит вам и является производной вашего умения устанавливать приоритеты, выявлять по-настоящему важные работы и реализовывать их. В этом и находится ключ к счастливому будущему. Ничему не помогут все таланты этого мира, любые знания и умения, если вы не в состоянии определить то, что является в вашей жизни самым важным, а затем запланировать шаги к достижению этой цели и настойчиво заняться реализацией планов, составленных в соответствии с собственными соображениями. Располагая указанным умением, вы сможете преодолеть все свои недостатки, обрести прочную репутацию и эффективно решать любые возникающие проблемы. Способность к концентрации открывает дорогу к самым высоким достижениям. Каждому большому успеху предшествует длительный период концентрации и подготовки. И это была весьма длительная стадия, независимо от того, проектировали ли вы большое административное здание, воспитывала ребенка, создавали фирму, завершали образование в престижном университете и т.д. Реализация каждого значительного проекта требует прежде всего длительной концентрации.

Ключом к большим достижениям является умение фокусироваться на краткосрочной цели, которую удастся видеть с той же резкостью и четкостью, что и главную, фундаментальную цель. У вас имеется перспективная мечта, вы знаете, к чему стремитесь и где хотите быть через два-три года или пять лет. В то же время краткосрочная четкость видения подсказывает вам, что вы должны сделать прямо сейчас — именно в данный момент. Тем самым вы реализуете свою конечную большую мечту. Умные люди в состоянии одновременно реализовать несколько идей — по крайней мере, две. Одна из них касается генеральной цели, а вторая — текущих задач. Подобная концентрация требует самоконтроля, самообладания и



самодисциплины. Напряженная работа над продуктивными задачами дает вам чувство контроля, напоминает, что вы сильны и являетесь хозяином собственной жизни. Вы сможете добиться всего на свете, если только заставите себя сконцентрироваться и проявите настойчивость. Нацеленные усилия являются основополагающим источником уверенности в себе, чувства собственной ценности и личной гордости. Чем более вы сконцентрированы и эффективны в своих поступках, тем лучше себя чувствуете. Чем лучше ваше самочувствие, тем больше у вас энергии для деятельности. Чем больше вы делаете, тем большее уважение испытывают к вам окружающие. Чем большее количество людей вас уважает, тем сильнее и обоснованнее вы гордитесь собой. Обязательно фиксируйте всё на бумаге, причем самым тщательным образом расписывайте дни, недели и месяцы. Планируйте всё в мельчайших деталях. Это позволит вам уже в первый день реализации плана сэкономить 25% времени. Именно так поступают все преуспевающие люди. Со временем каждая минута, посвященная составлению плана в письменном виде, позволит вам сберечь до 10 минут в период реализации плана. Это означает, что прибыль составит 100%. Каждый, кто утверждает, что ему жаль времени на планирование и перенос готового плана на бумагу, не имеет понятия, о чём говорит. Прежде всего занимайтесь приоритетными заданиями. Не поддавайтесь давлению жизненных мелочей. Помните: если вы подчинитесь их напору, такое поведение станет вашей привычкой. Именно поэтому многие люди тратят целые дни на ерунду, и у них не хватает времени на реализацию по-настоящему важных задач. Установите свои приоритеты, придерживаясь при этом правила 20/80. Это означает, что 20% ваших действий должны обеспечивать 80% суммарной ценности вашей работы. В списке из 10 заданий, каждое из которых тянет на 10%, находятся два задания, которые важнее остальных восьми, вместе взятых. Эти 20% задач сложнее в реализации и требуют изрядных усилий, в то время как остальные 80% дадутся легко и без проблем. Как вы поступите? Заставляя себя заниматься этими 20%, вы держите свою жизнь под контролем. Отделяете в своем списке самые срочные работы от тех, которые наименее важны. Срочными являются дела, связанные со временем или текущей ситуацией, а также зависящие от внешних факторов и других людей, а поэтому их следует выполнять в первую очередь. Как правило, срочные дела не оказывают серьезного влияния на долговременные цели. На другом полюсе находятся дела по-настоящему важные, то есть потенциально характеризующиеся далеко идущими последствиями. Они в меньшей степени зависят от внешних факторов, нежели предшествующая группа. Лидер должен концентрироваться прежде всего на действиях, которые существенны для отдаленного будущего. Говоря практически, вы должны сформулировать это следующим образом: именно долговременные

цели являются мерой значимости всего, что вы делаете. Принимаясь за комплекс взаимосвязанных заданий, всегда обдумывайте, какие из них будут иметь существенное значение для будущего. Можете разбить набор заданий, фигурирующих в вашем перечне, на определенные категории.

Я называю это моделью АБВГ. Рядом с каждым заданием, присутствующим в списке, поставьте одну из этих четырех букв. Дела, отмеченные буквой А, являются самыми важными. Ими вы ни в коем случае не должны пренебрегать. Это могло бы неблагоприятно отразиться на всей вашей жизни, семье, деловых интересах, клиентах. Если вы снабдили буквой А несколько заданий, то должны упорядочить их по приоритетности: А1, А2, А3 и т.д. Затем обратитесь к букве В. Пометьте ею те задачи, которые не столь важны, а их игнорирование не вызовет далеко идущих последствий. Придерживайтесь железного правила: вы не имеете права братья за реализацию заданий, обозначенных буквой В, пока не покончите с теми, которые относятся к категории А. Не разбрасывайтесь! Класс В в вашем списке — это те дела, которые приятны, но не играют важной роли. Например, в их числе — необходимость пойти на обед, выпить по дороге чашечку капучино, прочитать газету или поговорить по телефону. Всё это — нужные вещи, но малопродуктивные. Выполните вы их или нет — это не повлияет на окончательный результат. А теперь перейдем к заданиям, которые вы обозначите буквой Г. Их вы можете передоверить другим. Лишь в том случае, если вы передадите коллегам или сотрудникам некоторые дела, у вас появится время, необходимое, чтобы заняться упомянутыми выше 20% важных заданий. Концентрация на приоритетных задачах и их выполнение в определенное время являются важной чертой настоящего лидера.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к двенадцатой главе.

## 13

### **Эффективная реализация перемен — семь шагов**

Ни один фактор не оказывает столь решительного воздействия на вашу жизнь, как перемены. Ваши способности приспосабливаться к переменам и пользоваться ими формируют ваше здоровье, счастье и личную гордость намного сильнее, чем что угодно, — как сегодня, так и завтра, а также на протяжении всей оставшейся жизни. Действительно, уверенность в себе, чувство собственной ценности и гордости тесно связаны с умением плавно подходить к переменам, происходящим в жизни. У вас есть выбор, существует альтернатива, и вы можете сами решить, хотите ли вы владеть ситуацией или же

пассивно подчиняться переменам. Никто не возьмет на себя указанное решение. Вы можете сами формировать обстоятельства или же поддаться им, превратив себя в безоружное и безвольное существо, плывущее по течению. Всё зависит от вас.

Три фактора характерны для нашего времени, они являются двигателем перемен, а в будущем даже ускорят их. Каждый из этих факторов действует по отдельности, но одновременно служит как бы буксиром для остальных, заставляя нас действовать эффективнее и быстрее. В ближайшие годы перемены станут наиболее существенным, по-настоящему глобальным явлением. Итак, первым из указанных факторов, является информационный бум. Подсчитано, что объем знаний, которым человечество располагало в 1900 году<sup>21</sup>, до 1975 года удвоился. Следующее десятилетие принесло очередное удвоение объема знаний. Сегодня мы можем смело констатировать, что информационный ресурс, которым располагает человечество, увеличивается вдвое уже не каждые 10 лет, а спустя лишь 2 или 3 года. Что это означает? Можно прогнозировать, что в XXI веке наши знания будут удваиваться ежегодно. Такого информационного взрыва не было ни в одном из периодов человеческой истории. Имеет смысл обратить внимание и на то, что указанное бурное развитие охватывает буквально все отрасли знаний. Сегодня живет намного больше мыслителей, писателей и ученых, нежели когда-либо прежде. Они продуцируют такое количество информации, о котором человечество раньше не осмелилось бы и мечтать. Одновременно мы являемся свидетелями и происходящего технологического прогресса, который превосходит всякое воображение. Каждый, казалось бы, мелкий шаг в области технического прогресса, словно лавина, влечет за собой последующие изменения, которые умножаются и взаимно усиливают друг друга, ведя к тому, что современные технологии совершенствуются очень быстро, а в дальнейшем будут развиваться прямо-таки в молниеносном темпе. Третьим фактором, порождающим бурные перемены, является конкуренция. Всеобщее соперничество — общенациональное, международное и глобальное — идет сегодня разумнее, быстрее и агрессивнее, чем когда-либо в прошлом. Мне не известна ни единая сфера, где отсутствовала бы жесткая конкуренция. Как я уже упоминал, все перечисленные факторы взаимодействуют между собой и обладают кумулятивным эффектом. Увеличение объема знаний означает рост технологических возможностей и тем самым интенсифицирует конкуренцию. Вывод отсюда весьма прост: если кто-то не находится на гребне волны перемен, она захлестнет его и он может даже утонуть.

Наиболее насущным и необходимым на сегодняшний день умением является адекватное и гибкое реагирование — неотъемлемое свойство всех преуспевающих людей независимо от сферы их деятельности. Гибкостью мы называем открытость переменам,

готовность к их проведению, активное приспособление к обстоятельствам. Вы помните наши прежние рассуждения? Ваша ответственность распространяется на всё, что с вами происходит, и предопределяет ваши реакции. Самым мощным инструментом, имеющимся в вашем распоряжении, является ум. Если вы по-настоящему захотите, то вполне сможете думать и реагировать быстрее и эффективнее, без труда усваивая новую информацию. Весь секрет заключается в точном определении того, в какой точке своего жизненного пути вы находитесь в данный момент, чего хотите добиться и каким образом намереваетесь это осуществить. Поэтому не переставайте задавать самому себе вопросы. Чего вы желаете сильнее всего? В чём заключаются ваши цели? Как выглядела бы ваша жизнь, если вы бы уже достигли их? Что вам хочется делать, чем заниматься? Это, как говорится, во-первых. А во-вторых, вам необходимо задуматься над тем, что именно вы должны предпринять для реализации своих планов. Какие методы следует применить? Существуют ли иные, лучшие методы? А может быть, вам следовало бы изменить курс? Из каких предпосылок вы исходите, на каких принципах базируетесь? Неверные предпосылки — вот корень всех ошибок, совершаемых в этом бренном мире.

Будем исходить из того, что для нашего продукта или услуги существует рынок. Предположим, что возможно развитие и расширение производства. Будем также считать, что реклама положительным образом повлияет на объем продаж. В такой ситуации наша инвестиция должна оказаться рентабельной. Каких исходных принципов вы придерживаетесь в данной ключевой области? А если бы они оказались целиком ошибочными? Какие изменения вам пришлось бы внести в свою деятельность? Человек мыслящий вначале задумается о фундаментальных вещах, прежде чем начнет решать стоящую перед ним задачу.

Одним из самых лучших инструментов, который позволит вам сохранить гибкость мышления в нынешние времена, характеризующиеся стремительными изменениями” является то, что я назвал перепродумыванием или обдумыванием заново. Оно заставляет вас проанализировать все прежние решения с сегодняшней точки зрения. Находите ли вы в своем прошлом нечто такое, чего бы вы не совершили сегодня? Если вы честны перед собой, то наверняка констатируете, что некоторые вещи сейчас бы делали по-иному. Перепродумывание можно распространить и на анализ личных связей. Остаются ли вы с окружающими в таких отношениях, которые с сегодняшней точки зрения представляются вам недопустимыми? Или же, если обратиться к профессиональной деятельности, то кого из своих сотрудников вы бы сегодня не взяли на работу? Такого рода подход можно применить для анализа абсолютно всего, в том числе продуктов, услуг, рынков, принятых решений и всякого рода вложений

— денег, времени и эмоций. Каким образом можно понять, что какая-то ситуация нуждается в “перепродумывании”, т.е. требует новой проработки? Исходите просто из уровня стресса, который вы испытываете. Если вы попали в ситуацию, в которую никогда не позволили бы себя ввергнуть, если бы могли заново принять соответствующие решения, то наверняка переживаете необычайно сильный стресс — данный вопрос буквально не дает вам уснуть. Он порождает в вас гнев и агрессию, становится причиной физических и психологических страданий, которые мучат вас. При наличии всех этих симптомов самое время задуматься, каким образом быстро выбраться из данной ситуации. А сейчас я открою вам тайну, которая наверняка вас испугает. В соответствии с проведенным исследованием в среднем около 70% всех решений, которые мы воспринимаем как ненадлежащие, действительно являются именно такими. Самое глупое, что вы можете сделать после обнаружения ошибки, — попытаться затушевать ее. Будьте всегда готовы признать в содеянном и исправить оплошность настолько быстро, как это только возможно. Разумеется, такая готовность требует огромной гибкости. На пути к каждой цели, которой вы хотите достичь, непременно присутствует узкое место, некий ограничивающий фактор, отрицательно воздействующий на скорость вашего продвижения к данной цели. Где находится это узкое место, отделяющее вашу нынешнюю ситуацию от той, в которой вы хотите оказаться в дальнейшем? Что по-настоящему сдерживает вас? Гибкость, а также способность принимать происходящие перемены и приспосабливаться к ним поможет вам в преодолении трудностей. Другой метод состоит в необходимости опираться на события или действия, имевшие место ранее. Новая жизнь всегда возникает на развалинах старой, поскольку источники ресурсов по самой их природе ограничены, особенно — источники денег, контактов между людьми и времени. Вы должны постоянно помнить о необходимости подходить ко всем проблемам творчески. Каким образом вы строите программу действий, чтобы она как можно быстрее принесла вам удовлетворение? Изменения полезны и важны, поскольку их отсутствие означает застой и не позволяет развиваться. Обратите внимание на следующую закономерность: то, чего вам до сих пор хватало, чтобы сохранить за собой занимаемую позицию, не позволит удержаться на ней в будущем. Продвигаясь к цели, вы должны всегда искать такую дорогу к ней, которая окажется более быстрой, качественной, современной, дешевой, простой и эффективной.

Тем самым мы пришли, наконец, к тем семи подходам, которые помогут вам провести и в своей частной, и в профессиональной жизни такие изменения, которые были бы адекватны требованиям XXI века. Первым из них является реорганизация. Раньше фирмы реорганизовывались специально, и происходило это на протяжении

нескольких лет. Сегодня реорганизация носит почти непрерывный характер и происходит значительно быстрее. Она нацелена на рост производительности с одновременным снижением затрат на производство, что достигается благодаря изменению финансовых подходов и перераспределению сфер ответственности. Такая отдача является приоритетной для руководства каждого предприятия, поскольку целью реорганизации является повышение эффективности выпуска и реализации продукции. Следующий подход — это реструктуризация. Что под ней понимается? Речь идет о том, чтобы деньги, люди и прочие ресурсы были более тесно связаны с теми действиями, которые являются наиболее важными с точки зрения клиентов. Примените и здесь правило 80/20. Неважно, будете ли вы рассматривать выпуск продукции или производительность труда, — 80% вашего успеха являются итогом 20% действий. Проинструктируйте своих сотрудников, чтобы они концентрировали свои усилия и добивались максимальной отдачи на тех 20% продуктов, которые обеспечивают фирме 80% рынка. Третьим фактором является перепроектирование, или так называемый реинжиниринг, то есть внесение структурных изменений. Вы наверняка читали об этом. Начинается указанный процесс с тщательного анализа текущей деятельности. Что это означает? Вы наблюдаете за каждым действием от первого до последнего шага, проверяя, соответствуют ли эти шаги друг другу. Затем вы ищете, каким способом можно было бы уменьшить количество шагов и при этом добиться аналогичного эффекта. Приоритетами здесь выступают экономия времени и оптимизация эффективности. Например, в одной из страховых компаний каждое заявление обрабатывалось на протяжении шести недель. Нетрудно вообразить, что столь низкий темп вызывал самые разнообразные проблемы. Было замечено, что среднее заявление проходило через руки по меньшей мере 24 сотрудников, в то время как принятие окончательного решения требовало максимум 17 минут. В итоге вся структура деятельности была радикальным образом изменена, и 23 шага сконцентрировались на письменном столе одного человека. К нему добавили еще одно лицо — контролера. В результате клиент получал страховой полис или отказ от страховки в течение 24 часов. Что бы вы могли предпринять с целью радикальным образом уменьшить потери времени и достичь лучших результатов? Очередным подходом является “переизобретение” — иными словами, обдумывание с нуля, с самого начала. Вообразите на минуту, что ваша фирма сгорела до самого фундамента. Тогда вам пришлось бы начинать всё заново. Что бы вы сделали в первую очередь? А от чего отказались бы навсегда? Кого из сотрудников вы бы взяли на работу вновь? А кого поблагодарили бы за сотрудничество и расстались с ними? Ведущие консультанты рекомендуют осуществлять процесс кардинальной перестройки каждые 2-3 года с целью приспособиться



к бурному темпу перемен. Вы как личность тоже должны регулярно, каждые полгода создавать себя заново. И лучше, если вы будете делать это своевременно и добровольно, прежде чем сама жизнь вынудит вас поступить таким образом. Следующий способ — это переоценка ситуации или ее оценка в соответствии с новой шкалой ценностей. Вам следует систематически производить оценку того положения, в котором вы сейчас находитесь, беря за основу самую свежую информацию. Имейте в виду, что те же самые факторы, которые успешно привели вас в соответствующий благополучный пункт, где вы находитесь сейчас, могут задержать вас там, причем надолго. Решения, которые вы приняли на прошлой неделе, в прошлом месяце или году, уже утратили актуальность. Вокруг вас появилось множество новых обстоятельств и информации, так что вы должны быть готовы к пересмотру и переоценке своих решений. Прежде всего проанализируйте те из них, которые затрудняли и осложняли вашу жизнь, способствуя стрессу, неудовлетворенности и чувству, что вокруг вас нет буквально ничего, функционирующего надлежащим образом. Вы должны задать самому себе три фундаментальных вопроса: как я должен действовать, чтобы изменить сложившуюся ситуацию? Каким образом мне надо поступать? Существует ли лучший способ? Шестой путь — это “перепродумывание”, то есть всестороннее и глубокое рассмотрение нынешнего положения. Я считаю этот подход самым большим и трудным вызовом. Он означает необходимость отбросить старые предпосылки и зачастую вступить на совершенно новый путь. Мы, люди, любим принимать стандартные решения. Они безопасны и удобны. Личность, способная добиваться успехов, выделяется тем, что постоянно открыта новым мыслям, новым течениям и новым способам решения проблем. Перепродумывание особенно полезно, я бы даже сказал, абсолютно необходимо в наши беспокойные и порождающие стресс времена, когда мы чувствуем давление, ограничивающее нашу активность. Примите также во внимание возможность совершения вами ошибок. Мыслящие индивидуумы постоянно задают себе следующие вопросы: как надо действовать, если окажется, что я не прав? Как мне нужно вести себя, если обнаружится, что мое поведение неверно? Наконец, седьмой и последний подход — это “перефокусирование”, иными словами, изменение направленности своей концентрации, которая представляет собой источник силы каждой отдельной личности и всей организации. Если говорить проще, то перефокусирование означает концентрацию на том, что наиболее существенно. Условием эффективного функционирования в эпоху перемен является внедрение систематических нововведений и усовершенствований. Поэтому неустанно ищите новые возможности, позволяющие организовать ваш труд таким образом, чтобы он стал более продуктивным и простым. Очень важно также дополнять это неустанным повышением



квалификации, непрерывной учебой. Осваивайте новые методы и приемы работы. Регулярно читайте соответствующую литературу, прослушивайте программы, записанные на аудиокассетах, посещайте учебные курсы, беседуйте со специалистами. Систематический тренинг и непрерывное развитие, причем не только лично ваше, но и тех людей, за которых вы несете ответственность, позволит мобилизовать все силы, необходимые для эффективного реагирования на перемены.

В совокупности семь перечисленных выше методов нацелены на достижение необходимых результатов гораздо быстрее. В то же время условием для наличия подлинного желания действовать и для практического применения изложенных выше принципов является умение видеть смысл в том, что вы делаете. Если у вас появилась хорошая идея, как можно быстрее воплощайте ее в жизнь! Если вам подвернулся случай, тут же используйте его! Если перед вами возникла проблема, разрешите ее как можно быстрее! Начинать прямо сегодня — ничего не откладывая на завтра!

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к тринадцатой главе.

## 14

### Управление карьерой

На протяжении последних лет рынок труда претерпел кардинальные изменения, и стрелки на часах истории невозможно перевести обратно. Наше сознание перешло от надежды на пожизненную занятость в одной фирме до необходимости все время выбирать работу и заниматься трудоустройством. Ни у кого теперь нет рабочего места, гарантированного пожизненно. Необходимостью стадо постоянное повышение квалификации, позволяющее удержаться на прежней должности или справиться с новыми обязанностями. Чем глубже мы погружаемся в эпоху информации, тем более необходимым становится постоянное совершенствование. В нынешние времена мы работаем прежде всего головой, а не руками. Еще недавно большинство населения находило себе работу в промышленности или занималось ремеслом. Они зарабатывали главным образом благодаря крепким, умелым и ловким рукам. Сегодня же большинство трудящихся составляют высококвалифицированные специалисты. Вы также работаете головой. А поэтому помните, что за уровень вашего образования и за те навыки и умения, которыми вы владеете, несет ответственность не ваш работодатель, а вы сами. Правда, фирма может помочь вам, но она не отвечает за объем и качество ваших знаний.

Во время моих семинаров, в которых принимают участие сотни,

а порой даже тысячи участников, я часто спрашиваю, сколько из моих слушателей работают на себя. В ответ поднимается не так уж много рук — вначале их бывает 10 или 15%. Однако через какое-то время их количество растёт, поскольку люди понимают, что, в принципе, все они работают на себя. С того момента, когда вы пришли на свою первую должность, и вплоть до выхода на пенсию вы абсолютно самостоятельны. Вы работаете на себя и являетесь президентом своей собственной фирмы, занимающейся предоставлением -услуг. Вы предлагаете клиентам самый ценный продукт — свой труд. Вы должны продать этот продукт на рынке рабочей силы, заботясь как о качестве, так и о количестве, причем продать таким образом, чтобы извлечь наибольшую прибыль для себя.

Результаты анкетирования показывают, что люди, достигшие успеха, смотрят на себя как на полностью самостоятельных индивидуумов. Даже в тех случаях, когда решения о размере их доходов принимают начальники, они считают, что в их руках находится 100% акционерного капитала. Они действуют таким образом, словно фирма принадлежит им. Эти люди никогда не говорили и не говорят: “Будьте любезны, решите данный вопрос этажом выше, он не входит в сферу моих обязанностей”. Если нужно что-то сделать, они, не колеблясь, отвечают: “Разумеется, сию минуту”. Именно такова установка тех, кто быстрее всего продвигается по службе и зарабатывает больше всего денег. Что произойдет, если и вы начнете рассматривать себя как президента собственной фирмы? Я выдам вам секрет и расскажу, что изменится прежде всего: вы закончите плыть по течению и начнете во всём проявлять активность. Вы перестанете быть статистом и начнете играть главную роль на сцене вашей экономической ситуации. У вас полностью изменится психологическая установка. Благодаря этому вы станете более привлекательным для себя и более ценным для вашей фирмы. У вас исчезнет чувство собственного бессилия, и вам не будет казаться, что вас контролируют другие, — вместо этого у вас появится чувство собственной силы. “Я несу ответственность за свою экономическую ситуацию! Я — президент собственной фирмы!” Если вы рассматриваете себя как президента, то растёт ваша уверенность в себе, чувство собственной ценности и личная гордость. Сейчас вы полностью отвечаете за свою жизнь, карьеру и будущее. Одновременно исчезает желание сбежать на край света, равно как и склонность к самооправданию. Удивительно, сколь многие люди тратят половину своей энергии и времени на то, чтобы приписывать другим вину за собственные жизненные проблемы. Виноватыми у них всегда оказываются окружающие, а ведь всякий раз, оправдывая свои беды и возлагая ответственность за них на других людей, мы теряем часть контроля над собственной жизнью, отдавая его в руки посторонних.

Теперь я затрону вопрос, являющийся краеугольным камнем вашей карьеры, — иными словами, поговорим по поводу определения понятия “работа”. Чем является ваша работа? На основании своих многолетних исследований, касающихся экономики и народного хозяйства, я могу сказать, что работа — это прежде всего возможность действовать и благоприятный случай для достижения таких результатов, стоимость которых превышает усилия, затраченные на их получение. Иначе говоря, если вы приносите компании, где трудитесь, меньше пользы, нежели стоите сами, то являетесь верным кандидатом на отстрел. Во сколько вы обходитесь фирме? В Соединенных Штатах на каждый доллар вознаграждения за труд приходится еще целых три доллара расходов на обеспечение рабочего места. Поэтому, чтобы инвестирование в ваш потенциал стало экономически обоснованным, вы должны за один доллар получаемой зарплаты принести своей фирме доход, равный как минимум трем долларам, или же дать ей возможность сэкономить указанную сумму. Если вы не в состоянии обеспечить своему работодателю достаточную сумму прибыли, вам грозит увольнение, пересмотр контракта и т.д. Поэтому каждый сотрудник должен ежедневно повышать свою ценность для фирмы. Раньше дело обстояло так, что если вы получили работу и хорошо справлялись со своими обязанностями, то спустя какое-то время могли расслабиться, сказав себе: “Сейчас я крепко сижу в седле”. К сожалению, и сегодня многие люди придерживаются сходной установки. Они говорят себе: “Долгие годы я упорно трудился, а сейчас пришло время расслабиться”. Это ошибка! Мир труда чрезвычайно изменился. Ныне вы должны ежедневно повышать свою квалификацию. Максимально честно ответьте себе на вопрос, что вам надлежит сделать, чтобы повысить ценность своего труда для фирмы. Сейчас нельзя позволять себе останавливаться на достижении определенного уровня. Вы должны постоянно двигаться вперед и опережать свое время.

А теперь задумайтесь над тем, каким критериям вы должны соответствовать, чтобы способствовать успеху вашей персональной фирмы по предоставлению услуг. Ответ элементарен: точно таким же, как и всякий иной президент компании. Их называют ключевыми факторами компетентности. Это те сферы, в которых вы действуете лучше всех. На крупных предприятиях именно они обеспечивают производство высококачественных товаров и услуг, а также ведущее положение на рынке. В качестве индивидуума вы черпаете ключевые факторы компетентности главным образом из образования и опыта. Если бы кто-либо задал вам следующий вопрос: “Что именно вы умеете делать лучше, чем другие работники вашей отрасли?” — то как звучал бы ваш ответ? Если вы не в состоянии ответить что-либо внятное, то должны задуматься, какие это могут быть умения и каким образом их приобрести. Назовите качества, свойства и

характеристики, являющиеся решающими для успеха в той профессии и на той должности, которую вы сейчас занимаете. Что вам следует сделать, чтобы приобрести их? Это важнейший вопрос, который вы ни в коем случае не должны игнорировать, если считаете себя президентом своей персональной микрофирмы. Что обуславливает ваш успех? В каких сферах вы должны быть близки к идеалу, чтобы сделать ваш труд более эффективным? В каждой специальности и на каждом посту существуют от пяти до семи ключевых факторов. Если вы приглядитесь к ним повнимательнее, то без труда обнаружите, что ваше положение в той фирме, где вы работаете, определяется вашим самым слабым пунктом. Мало того, ваша главная слабость еще и подрывает ваш авторитет. Поэтому непременно поработайте в направлении ее устранения. Если вы сами не замечаете своих изъянов, то можете задать соответствующие вопросы тем, кто вам близок.

И еще один существенный вопрос, но уже самому себе: за что, собственно говоря, вы получаете зарплату? За какие именно действия вам платят деньги? Что вы в состоянии сделать, чтобы вас внесли в ведомость на оплату? “Ежемесячно я получаю столько-то денег. За это я делаю следующее...”

Подготовьте перечень своих обязанностей и спросите себя: что делает меня особенно ценным сотрудником, и какие вещи я должен делать лучше, чтобы стать еще ценнее? А теперь упражнение: вообразите, что вы должны заново добиваться той должности, которую сейчас занимаете. Есть ли у вас шансы опять быть принятым на работу? Если да, то почему? Если нет, то по какой причине? И еще одно упражнение: если бы вам надо было сегодня писать автобиографию, или так называемый *curriculum vitae*, то какие собственные достижения вы бы там указали? Представьте на минуту, что являетесь независимым консультантом по вопросам найма кадров и хотите продать свои услуги собственной фирме. Вы требуете оклад, равный “х” рублям в месяц. Какие услуги вы в состоянии предложить для обоснования указанного требования? И что за факторы определяют размер вознаграждения, получаемого вами сегодня?

Попробуйте заглянуть в будущее. Чем, по вашему мнению, вы должны пополнить список своих обязанностей? Всегда следует мысленно опережать реальное развитие своей жизни и карьеры. Задумайтесь, какими умениями вам надлежит овладеть в совершенстве, чтобы в дальнейшем зарабатывать столько, сколько вам хочется. Помните: тот, кто не думает о будущем, лишает себя его! Каким образом будет выглядеть ваша карьера? Вы уже запланировали ее дальнейший ход? А учли ли вы при этом все существенные аспекты? Не забывайте: ведь никто, кроме вас, не позаботится о развитии вашей карьеры.

Сегодня разные предприятия охотно берут на работу сотрудников, к которым проявляют интерес и другие фирмы. Этот

факт зачастую вызывает у работников опасения. А действительно ли я необходим своей компании? Есть простой способ проверить, насколько вы по-настоящему нужны на той должности, которую занимаете. Задумайтесь, будет ли вашей фирме не хватать вас, если вы уволитесь, и в какой мере. Пострадает ли ваше нынешнее предприятие и насколько ухудшится его репутация, если вы перестанете фигурировать в списке его сотрудников? Действительно ли вы необходимы своей фирме в ее стремлении достичь успехов? И если нет, то что вы планируете предпринять с целью стать именно таким человеком? Чем ценнее вы окажетесь для своей фирмы, тем выше подниметесь там по служебной лестнице и тем более вас будут ценить на рынке труда. Вы попадете в ту группу сотрудников, которая имеет выбор среди многих привлекательных предложений о трудоустройстве.

В качестве президента собственной фирмы по предоставлению трудовых услуг вы должны думать и планировать очень точно. Ваша задача заключается и в разработке стратегии — так, словно вы на самом деле являетесь президентом крупного концерна. При этом вы должны принять во внимание четыре следующих фактора, весьма важных для планирования карьеры. Первым из них является специализация: какие навыки и умения необходимы для достижения успеха в избранной вами области? На втором месте стоит следующий вопрос: какие достоинства делают вас конкурентоспособным на рынке труда? Чем вы выделяетесь из общей массы? Что вы делаете лучше, нежели другие? Какие знания и умения вам необходимы, чтобы через пять лет достичь в своей сфере подлинного мастерства? А когда вы дадите себе исчерпывающий ответ на указанные вопросы, начинайте развиваться и расти, причем настолько быстро, как это только возможно. У вас нет права терять ни минуты времени. Третий фактор я называю дифференциацией. Какое единственное в своем роде сочетание знаний и умений вы бросите на чашу весов, чтобы добиться максимально высоких показателей в жизни и работе — как в смысле качества, так и количества? Составьте список своих индивидуальных умений и навыков. Что доставляет вам больше всего радости в процессе работы? Если бы у вас была возможность выбрать для себя идеальный круг обязанностей, то каким образом он бы выглядел? Четвертым фактором является концентрация. Ее я считаю решающей. Она является наиболее важным среди всех прочих факторов. В какой сфере вы должны использовать свои способности? Чем они могут помочь вам для достижения наилучших результатов как на работе, так и в жизни? Запомните, что ваше вознаграждение всегда будет пропорционально умениям, достижениям заслугам перед фирмой.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к четырнадцатой главе.

## Максимальные достижения в составе коллектива

Умение работать в коллективе считается на современном рынке труда одним из самых важных и наиболее ценных качеств. Независимо от конкретной отрасли коллективная деятельность была и продолжает оставаться важной. Способность найти себя в группе сослуживцев и трудиться в команде, которая стремится к совместно выбранной цели, чрезвычайно существенна для вашего будущего. Исследования, проведенные несколько лет назад в Стэнфордском университете, показали, что самым важным фактором прогресса является деятельность такого коллектива, где каждый чувствует себя частью единого целого. И в данном случае не теряет своего значения уже знакомое вам правило 80/20. А именно, 20% членов коллектива выполняет 80% работы. Ваша задача — принадлежать к этим ведущим 20%, к тому авангарду, который решает основные задачи. Поэтому позаботьтесь о своем весомом вкладе в общее дело. Мой опыт показывает, что каждый хороший шеф отлично знает, кто чего стоит. Поэтому не беспокойтесь по поводу его мнения о вас, а лучше сконцентрируйтесь на той работе, которую должны выполнить. Добровольно проявляйте готовность потрудиться, даже если вам понадобится при этом выручать других. Хватайтесь обеими руками за каждый случай, каждую возможность продемонстрировать: “Я это сделаю!” Или же регулярно добивайтесь от руководителя расширения сферы своих обязанностей. Когда он выполнит вашу просьбу, поскорее и как можно лучше справьтесь с порученной задачей и сразу же вновь обращайтесь к начальнику: “Я хочу, чтобы круг моих полномочий и обязанностей стал шире!” Людей, которые добровольно возлагают на себя ответственность, относят к числу самых ценных и самых почитаемых членов каждого коллектива, каждой группы, каждой организации. В качестве лидера группы — даже если ваша группа состоит всего из одного человека — вы должны брать ответственность на себя, поскольку с этого начинается ваша карьера. Тот, кто руководит коллективом, невзирая на его компактность или многочисленность, автоматически оказывается на видной должности. Каждый сотрудник фирмы будет наблюдать за вами и делать выводы, насколько хорошо вы справляетесь со своими обязанностями. Даже директор, руководящий крупным предприятием, в штате которого числятся многие тысячи сотрудников, отдает себе отчет в том, что находится под постоянным наблюдением, и старается руководить как можно лучше. Он знает, что большинство подчиненных питает к нему доверие. Да-да, вы тоже будете постепенно завоевывать доверие сослуживцев, а в конечном итоге окажетесь во главе всего предприятия. Поэтому, если вам предложат стать лидером коллектива, руководителем группы, то не упускайте шанс и старайтесь быть самым



лучшим!

Первой задачей лидера является подбор надежных людей. Успех коллектива на 95% зависит от его состава. А потому подходите к отбору сослуживцев очень ответственно. В противном случае вы пожалеете о своей скоропалительности. Подыскивайте сотрудников осторожно и продуманно, не спешите. Ведь успех будет в конечном итоге зависеть от них. А когда комплектование команды будет закончено, соберите всех вместе, разъясните им стоящую задачу, определите возможные подходы и распределите задания, цели и ответственность. Однако даже в том случае, если вы раздадите подчиненным необходимые задания, полную ответственность за всё в целом вам следует принять на себя. Поэтому помните, что никто не заменит вас в деле регулярного контроля результатов проделанной работы. Устанавливайте сроки выполнения всех поручений, а затем добивайтесь, чтобы они были соблюдены. Характерным свойством лидера является умение устанавливать реальные сроки и выдерживать их. При этом неважно, являетесь ли вы рядовым членом коллектива или стоите во главе его. Если вы руководитель, то регулярно созывайте совещания с целью обсуждения хода работ. Проводите их таким образом, чтобы каждый мог поделиться своими проблемами с коллегами. Помните, что успеха добьется лишь тот коллектив, члены которого регулярно встречаются и свободно беседуют на такие темы, как текущий ход работ, возникающие проблемы и планы на будущее. Старайтесь, чтобы на подобных совещаниях царил непринужденная атмосфера, а также нацеливайте все выступления и дискуссии исключительно на решение проблем. Разговор должен касаться скорее будущего, нежели прошлого. Сконцентрируйтесь не на возникшей проблеме, а на путях ее решения. Направьте внимание всех присутствующих на то, что надлежит сделать, и в меньшей степени — на события, которые происходят в данный момент. В качестве лидера коллектива, а тем самым и его члена, непрестанно помогайте своим сотрудникам и поддерживайте их. Ведь тот, кто продвинулся на более высокую должность, обязательно должен помнить, что другие тоже хотели бы получить повышение. Одной из причин, по которой сослуживцы желали бы видеть вас на более высоком посту, является тот факт, что вы никогда не отказывали им в помощи.

Работа в коллективе некоторым образом напоминает выступление на сцене. У вас появляется возможность продемонстрировать другим свои способности. Во время каждого совещания за вами внимательно следят. Не забывайте об этом. По существу, каждый участник присматривается ко всем другим. Ведь это же самый удобный случай показать свою ценность! Поэтому важно тщательно проследить за выполнением всех заданий и поручений. Нет ничего хуже, чем необходимость признать во время совещания, что в результате халатности, нехватки времени или по другим



причинам вы не смогли выполнить свою работу. Это равносильно потере авторитета. Зато когда вы опережаете сроки, а также добровольно беретесь за новые задачи, то заслуживаете уважения и признания со стороны окружающих, которые помогут вам строить карьеру. Кроме того, вы должны тщательно готовиться к каждому совещанию и быть готовым к тому, чтобы при необходимости предложить новые идеи. Много лет назад я понял, что на человека, который не вносит ничего нового, очень скоро начинают смотреть как на личность, которой просто нечего сказать. Поэтому не сидите молча, а постоянно старайтесь выдвигать новые предложения. Задавайте вопросы, не бойтесь новых поручений. Многие миллионы долларов были потрачены на анализ и исследование коллективов, добивающихся успеха, и на раскрытие их секрета. Под пристальным вниманием оказались десятки групп — таких, которые смогли достичь выдающихся результатов на рынке, невзирая на царящую там сильнейшую конкуренцию. Указанные исследования позволили установить пять свойств, характерных для коллективов, которым присущи самые лучшие результаты. Поскольку ваш будущий успех в значительной мере зависит от коллективной работы, вы также должны познакомиться с чертами, свойственными отличному коллективу.

Первой характерной чертой по-настоящему хорошего коллектива является сложившийся комплекс ценностей. Главное направление деятельности и система ценностей должны быть сформулированы и приняты заранее. Вы должны совместно задуматься: “Каким должен быть наш коллектив? К чему мы стремимся? Что для нас важно? Какие ценности являются для нас определяющими? Во что мы верим?” Прежде чем приступить к дискуссии над конкретным проектом, побеседуйте о том, какие ценности должны быть присущи всем членам коллектива. Когда я выступаю в качестве консультанта крупных фирм, то часто задаю ее сотрудникам следующий вопрос: “Каким образом функционировал бы ваш коллектив, если бы он был идеален во всех отношениях?” Затем я прошу всех изложить свое мнение. Обычно несколько опрошенных отвечают следующим образом: “Одной из тех ценностей, которые мы рассматриваем как особенно важные, является открытость!” Другие указывают на честность и чувство ответственности, обязательность, необходимость качественного выполнения поручений, на уважение к людям и взаимное доверие. Все эти ценности совместно обсуждаются, а затем коллектив решает, какие из них (от трех до пяти) должны образовывать фундамент всей деятельности. Вы будете поражены, когда увидите, как быстро удается восстановить моральный дух группы, если каждый ее участник предлагает перспективную картину будущего, а остальные разделяют и поддерживают ее. Подумайте о том, что ключом к достижению успеха в работе является использование различных новинок. Проблемы начинают появляться лишь в том случае, когда

сотрудники не отождествляют себя с коллективом, не соглашаются с его исходными предпосылками и конечными целями.

Второй характерной чертой отличного коллектива является единство целей. Оно появляется как результат дискуссии, закончившейся согласием всех участников. Предположим, что кто-либо представил вам превосходный проект, и в итоге вы пообещали мобилизовать весь коллектив на его реализацию. Во время первого совещания вы разъясняете присутствующим, чего ждет от них фирма, и просите поучаствовать в этом деле. “Что вы думаете по данному поводу? Какие действия мы можем предпринять?” Ведь это же очень просто: люди отождествляют себя с некоторыми целями лишь в том случае, если у них есть возможность обсудить и окончательно уточнить их. Иначе говоря, чем интенсивнее идет диалог о целях, чем тщательнее и всестороннее ведется их обсуждение и продумывание, тем с большим чувством ответственности реализовывают их впоследствии члены данного коллектива. Если вы считаете подобные дискуссии напрасной тратой времени, то вам следует знать, что время, посвященное интенсивному обмену мнениями, гарантирует последующие высокие показатели и прямую прибыль. Почему? Причина проста: чем основательнее обсуждается какой-то вопрос, тем точнее будет известно, каким образом достичь совместного успеха. А поэтому будьте терпеливым и призывайте всех поучаствовать в дискуссии. Подождите, пока каждый изложит свою точку зрения, и все будут готовы общими силами взяться за работу.

Третьим условием самого высокого уровня коллективных достижений является распределение заданий и ответственности. Оно должно носить абсолютно определенный характер. Каждый участник совместного проекта должен знать, чего он может ожидать от других и спустя какое время. Если каждый проинформирован о том, какой вклад в общее дело он должен сделать и согласен с этим распределением, то вы как лидер начинаете иметь дело с самоуправляющимся коллективом, и благодаря этому вам обеспечен успех. Самоуправляемость состоит в том, что вы не должны контролировать каждого сотрудника по отдельности — все они контролируют друг друга взаимно. В конце концов, они ведь договорились взаимодействовать между собой. Помимо всего прочего, такой подход представляет собой самый эффективный способ мотивации. Если же вы поручите одному из сотрудников выполнить какое-то задание, о котором никто не знает, то он может сделать эту работу хорошо или плохо, но ни один из коллег не сумеет этого оценить. А вот когда, напротив, каждому члену группы выделено конкретное задание, хорошо известное другим, то коллектив оказывает давление, которое ускоряет достижение общего успеха.

Четвертое условие вытекает из роли лидера коллектива. Его авторитет должен быть непоколебимым. Все знают, кто является

лидером, а он, в свою очередь, несет ответственность за всё и за всех. Он неизменно активен и подает пример своим сотрудникам. Лидер всегда соблюдает принципы, которые приняты всем коллективом в качестве обязательных. Он считает себя не столько начальником, сколько помощником, который систематически устраняет все возникающие препятствия с целью обеспечить своей группе возможность продуктивно трудиться и облегчает эффективную и качественную работу каждого из своих сотрудников.

Пятой характеристикой хорошего коллектива является неустанное наблюдение за собой и оценка своих действий. Только такой подход позволяет внедрять нововведения. Члены коллектива совместно ищут ответы на следующие вопросы: “Что у нас слышно? Как мы функционируем? Двигается ли дело вперед? В чём состоят наши проблемы, где препятствия, каковы узкие места? Не работает ли кто-либо из нас слишком много либо слишком мало? Не мешает ли нам что-нибудь в работе? Достиг ли наш коллектив гармонии?” Ведь гармоничное сотрудничество — это неперемнное условие успеха. Итогом самонаблюдения группы является, как правило, внутренняя оценка ее внешнего имиджа. “Как воспринимается наша работа другими? Каким образом оценивают наши продукты и услуги различные клиенты фирмы? Что мы готовы сделать с целью по-настоящему осчастливить их?” Непрекращающийся анализ собственной деятельности и фиксация Продвижения вперед являются необходимыми условиями для коллектива, который хочет достичь высоких показателей.

Существуют четыре стиля управления коллективом, которые касаются как его участников, так и лидеров. Выбор одного из них зависит от вашего прежнего опыта и от текущих потребностей данной группы. Первым является авторитарный стиль. Вы даете точные указания, против которых никто не возражает. Второй стиль — мотивационный. Вы склоняете сотрудников к выполнению поручений с помощью аргументов и стимулирующих бесед. Третий представляет собой партнерское управление. Вы ведете открытую дискуссию и стремитесь совместно определить фронт работ, распределение обязанностей, методы реализации и т.д. Четвертым стилем является поручение заданий: вы возлагаете определенные задачи на тех членов коллектива, к которым питаете доверие и чью компетентность оцениваете высоко, делая при этом ставку на чувство ответственности и высокую квалификацию своих сотрудников.

Можно выделить четыре этапа развития и созревания коллектива. Первым из них является формирование группы. Ее члены в первый раз встречаются друг с другом. В этот момент моральный дух весьма высок — все заинтересованы предстоящей работой, полны мотивации и т.д. Однако производительность группы весьма невысока, поскольку никто из ее членов не знает в точности, что именно нужно

сделать и кто отвечает за определенные задачи. На втором этапе мы наблюдаем значительный рост мотивации, когда коллектив приступает к реализации стоящих перед ним задач. Однако никто еще не уверен в том, каково его место в группе. Моральный дух резко падает, но (что удивительно) одновременно растет производительность, поскольку уже было проведено распределение заданий, подлежащих выполнению. Обычно на данном этапе участники группы ведут интенсивные дискуссии, спорят, выдвигают различные аргументы, конфликтуют и т.д. Следующим этапом является нормализация. Теперь членам группы хорошо известны общие ценности, единые цели и персональный круг ответственности каждого. Моральный дух растет, равно как и производительность. Все знают, что они должны делать, благодаря чему ширится оптимистическое настроение. Участники группы верят, что достигнут поставленных целей. На данном этапе команда хорошо подобрана и функционирует, словно отлично смазанный механизм. Моральный дух достигает наивысшего уровня, а результаты работы становятся всё лучше и лучше. Однако данный этап наступает лишь после прохождения трех предшествующих. Поэтому научитесь быть терпеливым.

На данном этапе умение работать в коллективе представляет собой наиболее ценное качество. Исследования показали, что 95% всех людей, которые увольняются с работы, оказались не в состоянии сотрудничать со своей “ближней” группой и интегрироваться в коллектив. Они не были способны вносить личный вклад в имидж фирмы. Помните, что чем лучше вы будете действовать и выглядеть в своей группе, тем больше у вас будет возможностей проявить себя вовне. Обратите внимание на то, какой вклад в деятельность коллектива может внести каждый его участник. Старайтесь выполнять свои обязанности как можно лучше, тогда вы будете и великолепным сотрудником, и превосходным лидером. Вы дадите фирме всё самое лучшее, что заложено в вас. Вы извлечете наружу свои самые ценные качества, даже если раньше и сами не знали, сколь мощный потенциал находится внутри вас.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к пятнадцатой главе.

## 16

### Смягчение последствий стресса

Лидер, помимо всего прочего, — это еще и человек, которому присущ низкий уровень стресса. Мы уже знаем, что причиной 80% всех физических, иначе говоря, соматических, недомоганий являются психические страдания. Некоторые врачи утверждают даже, что источником 90% либо чуть ли не 95% всех заболеваний является

душевное состояние больного. Такого рода недомогания называют психосоматическими болезнями. “Психе”, или душа по-древнегречески, порождает болезни “сомы”, или тела. Известно, что стресс и всякая внутренняя напряженность проявляются соматическими недомоганиями — такими как головные боли, склонность к простудам и даже апоплексические удары, сердечные болезни и злокачественные опухоли. Стресс представляет собой одну из самых распространенных причин страданий людей, которые жили в XX веке.

Сейчас вы узнаете, каким образом снизить уровень стресса с целью добиться максимальной производительности и отдачи. Вначале — хорошая новость: стресс вызывается не внешними обстоятельствами, а вашей реакцией на них. Ганс Селье, известный исследователь проблематики стресса<sup>23</sup>, определил его как неспецифическую реакцию организма на внешние стимулы. Иначе говоря, решающим является способ, каким вы реагируете на определенное событие, а не само это событие. Речь идет прежде всего о том, как вы интерпретируете данную ситуацию. Вообразите, что утром по дороге на работу вы застряли в пробке. Вы знаете, что опаздываете, и это приводит к тому, что начинаете волноваться. На следующий день по пути на работу вы снова торчите в дорожной пробке, но на сей раз не спешите и вообще не нервничаете. Стресс может вызвать отнюдь не сама ситуация, а то, каким образом вы ее воспринимаете. Преуспевающие люди постоянно работают над развитием правильного подхода к действительности. Стресс является предостерегающим сигналом, который вам подает природа: дело обстоит так, словно вы прикоснулись к горячей сковородке и обожгли себе руку, чтобы потом уже никогда больше не пробовать это сделать. Когда вы чувствуете стресс и внутреннюю напряженность, натура хочет подать вам сигнал, что в вашей жизни какие-то вещи складываются не так и вам следует проанализировать и изменить некоторые аспекты. Если вы отнесетесь к указанным симптомам с пренебрежением, то вскоре заболите всерьез. Разумеется, каждый из нас вправе сам решать, предпочитает он быть здоровым или больным. Описано много случаев, когда люди долго хворали, а потом внезапно принимали решение выздороветь — и действительно избавлялись от недуга. Некоторые здоровы всегда. Они решили, что никогда не заболеют, и держат слово. Например, молодые матери, как правило, вообще не хворают, а если это и случается, то очень редко. Объяснение здесь очень простое: у них нет времени на болезнь! С рассвета до поздней ночи они занимаются детьми, и домашняя работа просто не оставляет им времени на всяческие недуги. У доктора Карла Симонтона есть привычка спрашивать пациентов, которые, как правило, попадают в его клинику в тяжелом состоянии: “И зачем вам эта болезнь? В какой мере данное заболевание

порождено тем, что вы не в состоянии привести в норму различные события в вашей жизни?” После длительной беседы с пациентами, проходящей в таком духе, те в конечном счете признаются, что действительно не в состоянии сладить с некоторыми проблемами и, быть может, именно это вгоняет их в болезнь. Доктор Симонтон рассказывал однажды историю мужчины в возрасте около 30 лет, который поступил в его клинику с безнадежным диагнозом — у него была последняя стадия рака. Ему осталось жить всего полгода. Доктор в своем обычном стиле спросил у нового пациента, зачем ему эта болезнь и с какой житейской проблемой тот не в состоянии совладать. Больной ответил, что он и сам врач по профессии, но не по призванию. Родители заставили его поступить в медицинский институт. Он ненавидит свою работу, поскольку всегда мечтал стать архитектором. Доктор Симонтон предложил: “Ведь вам осталось жить совсем немного. Почему бы вам не начать посещать учебные курсы по архитектуре и не почитать литературу на данную тему?” После этого обреченный пациент поступил на архитектурный факультет. Пять лет спустя от его рака не осталось и следа. Сегодня он архитектор и счастливый человек. Ему удалось эффективно ликвидировать причину своего тяжелого недуга. Нам следует глубоко обдумать данный пример. Мы знаем, что стресс и другие негативные эмоции своеобразным образом ослабляют нашу иммунную систему, а это делает организм подверженным всевозможным заболеваниям. Такие чувства, как бессилие, беспомощность, безнадежность, разочарованность и гнев уничтожают нашу устойчивость к заболеваниям. Психологи давно идентифицировали тип личности, именуемый ими устойчивой. Такой человек наделен крепкими защитными силами, противостоящими самым различным болезням. Для личности этого типа характерна высокая степень уверенности в себе, чувство собственной ценности и большая личная гордость.

Ключом к преодолению стресса является закон подстановки, корни которого уходят на многие десятки веков в глубины истории. Этот закон на протяжении десяти лет проверялся в нашем научно-исследовательском институте. Выводы, полученные в результате указанных исследований, весьма просты и ясны: все события следует интерпретировать позитивно. Если вы столкнетесь с чем-то неприятным, не нервничайте, а найдите в случившемся хорошие стороны. К примеру, вам довелось застрять всё в той же дорожной пробке. Скажите себе: “Великолепно. У меня есть возможность обдумать те вопросы, на анализ которых я до сих пор не находил времени”. Это значительно лучше, чем бесконечно злиться. Другой метод, позволяющий погасить отрицательные эмоции в зародыше, — воздержаться от их проявления вовне. Выражать отрицательные эмоции — это все равно что бросать зажженную спичку на высохшую траву. Немедленно вспыхнет пламя и тут же распространится во все



стороны.

Если вы откровенно продемонстрируете отрицательные эмоции, причем безразлично, какого рода, то почувствуете еще более сильный гнев и фрустрацию<sup>24</sup>. В этом случае вы даже можете впасть в депрессию. Кроме того, вы ослабите иммунную систему организма, снизите его устойчивость и начнете хворать. Попробуйте применить новый метод. Найдите для себя причину не проявлять отрицательные эмоции в открытую, действуя в соответствии с принципом: “Что невозможно вылечить, то следует принять”. Всякий раз, когда с вами приключится нечто выводящее вас из равновесия, поищите в случившемся хорошие стороны. Простите того, кто разгневал вас, примите решение быть вежливым и оптимистичным. Позитивное мышление облегчит вам достижение успеха во всём, чем вы занимаетесь. И именно на такую волну вы должны настроиться, причем сознательно. Для этого необходимо лишь одно: попросту находить в каждой ситуации ее хорошие стороны. Напоминайте себе закон, сформулированный в одной из предшествующих глав. Если вы начнете каким-то образом выражать отрицательные эмоции, то окажете тем самым сильное воздействие на подсознание, а это, в свою очередь, отразится на вашем дальнейшем поведении, отношениях с окружающими или даже на здоровье. Поверьте мне, вы вполне можете стать своим собственным психотерапевтом. А сейчас я подскажу вам, каким образом вести самоанализ и самостоятельно решать возникающие проблемы с психикой, быть эффективным в умственном отношении и обладать контролем над своей жизнью. Прежде чем стать собственным психотерапевтом, вы должны обрести необходимые знания о самом себе. Ведь чем больше вы знаете о себе, тем лучше себя понимаете.

В современном мире существуют семь главных причин стресса и негативных эмоций — семь важных причин разнообразных несчастий. Все они в совокупности несут ответственность за большинство психосоматических болезней. Первой из них является усталость, которая ослабляет психическую и эмоциональную устойчивость. Она значительно усиливает податливость организма стрессу и внутренней напряженности, а также вызывает чувство нетерпения и внутреннего беспокойства. Рецепт здесь прост — покой и отдых.

Позаботьтесь о том, чтобы спать от 7 до 8 часов в сутки. Во время уик-энда позвольте себе расслабиться, и отправляйтесь в постель пораньше. Если вы сочтете это необходимым, возьмите несколько дней отпуска. Вы сами удивитесь, насколько возрастет после него ваша психическая устойчивость. Вы будете справиться с различными проблемами. Вине Ломбарди<sup>25</sup> однажды заявил, что усталость делает нас трусами. Большие резервы энергии укрепляют наш характер. А посему важно, чтобы вы позаботились и о своем



физическом здоровье. Например, о здоровом питании. Потребляйте много фруктов и овощей, легко усваиваемых белков и продуктов из немолотого зерна. И еще: не забывайте пить минеральную воду! Следует также регулярно заниматься спортом. Тот, кто правильно питается и обеспечивает себе много отдыха и движения, располагает более высоким уровнем жизнеспособности, нежели другие, а также более солидным ресурсом защитных сил, противостоящих любому стрессу.

Вторым важным источником стресса выступает отсутствие ясно сформулированных целей жизни и ее смысла. Здесь решающей является четкость формулировок, которая далеко не всегда имеет место. Люди, считающие себя несчастными, в 80% случаев несчастны в первую очередь потому, что не видят перед собой цели и вертятся как белка в колесе. По мнению творца логотерапии доктора Виктора Франкла, в подсознании каждого человека существует глубокая потребность смысла и значимости своего существования, необходимость чувствовать собственную важность<sup>26</sup>. Мы должны чувствовать, что наша жизнь что-то значит. Когда у нас отсутствует большая цель, миссия или перспективная мечта, когда мы не видим смысла жизни, наша энергия тратится впустую. Именно по этой причине мы чувствуем себя несчастными и погружаемся в депрессию. Подобная ситуация высвобождает в нас отрицательные чувства, стресс и напряженность. Здоровый образ жизни означает, что вы посвятили себя важной цели. Это может быть любимая работа, о которой вы знаете, что она действительно нужна людям. Если подобная цель в вашей жизни отсутствует, то вы теряете мотивацию. Помните, что для мотивации по определению необходим мотив. Чтобы оказаться на правильном пути, вы должны поставить перед собой конкретные цели и составить план, над реализацией которого будете систематически и ежедневно работать, выполняя его шаг за шагом. Тогда каждый такой шаг будет приближать вас к поставленной цели, а вы сами почувствуете себя значительно лучше. Вырастет ваша уверенность в себе, чувство собственной ценности и личная гордость. В результате стресс исчезнет без следа.

Третьей причиной стресса являются дела, не доведенные или не выясненные вами до конца, либо ситуации, с которыми вы не разобрались и которые к вам часто возвращаются. Каждое такое дело порождает стресс и внутреннюю напряженность. Во всяком человеке заложена потребность довершить то, что он начал. Любой из нас чувствует себя хорошо лишь в том случае, если за ним не тянется шлейф дел, не доведенных до логического завершения, если у него нет вопросов, которые остаются открытыми. Всё, что мы не доделали, не закончили и оставили в подвешенном состоянии, становится источником стресса и напряженности. У вас теряется уверенность в себе, вы становитесь нервным и пугливым. Один из самых лучших

методов избавиться от стресса и обрести контроль над своей жизнью — довести все важные дела до конца. Только тогда вы почувствуете себя не просто хорошо, а великолепно. Окончательно разобравшись с проблемой, вы испытаете глубокую удовлетворенность и обретете контроль над собой, у вас появится уверенность в себе, чувство собственной ценности и личной гордости. Уже упоминавшиеся выше вопросы, которые остались открытыми, — это последствия дел, не доведенных до конца. К их числу можно отнести и те случаи, когда вы продолжаете связываться с определенными людьми дурные воспоминания. Все вроде бы уже завершено, но вы по-прежнему страдаете от этого. Вы не соглашаетесь простить кого-то, и всё еще испытываете чувство гнева. Но вы должны помнить об одном: никто не властен над вашими чувствами. Может быть, вы ждете чего-либо от некоего лица, например уважения, денег или любви. Либо вам хочется, чтобы этот человек страдал из-за вас или извинился перед вами. И пока вам хочется этого, покоя вы не обретете. Мне встречались люди, которые уже 20 лет разведены, но всё еще нервничают при одном воспоминании о своей бывшей половине. За два десятка лет они так и не сумели расторгнуть неудачный брак! У других болезненное отношение к родителям, начальнику, прежнему месту работы или давнишнему краху в бизнесе. Да кончайте вы со всем этим! Нет настолько важных вещей, чтобы вы из-за них так долго страдали! Попробуйте освободиться от них, отойдя в сторону, — по крайней мере, психологически. Вы сами удивитесь, когда почувствуете, какое удовлетворение приносит такого рода избавление от проблемы и как сильно оно уменьшает уровень стресса.

Четвертой причиной стресса является страх перед поражением. Боязнь проиграть вызывает бессилие: “Я не сумею, я не сумею, нет, я не сумею!” Эта фраза демонстрирует ваше бессилие и неспособность принять решение — такое состояние ума, когда вы не в состоянии двинуться ни вперед, ни назад. Вам не удастся поставить перед собой цель или целиком посвятить себя одному делу. Для того чтобы преодолеть страх перед поражением, нужно делать именно то, чего вы так боитесь. Лишь в том случае, если вы регулярно будете побеждать свои страхи, они станут постепенно уменьшаться, пока в конце концов не исчезнут полностью. Когда вы заметите, что вас снова охватывает страх, задумайтесь, какое самое худшее событие может произойти в данной ситуации. Что случится в самом худшем случае? Если вы поразмыслите на эту тему, то наверняка придете к выводу, что даже этот наихудший сценарий вовсе не так уж страшен. А посему проявляйте активность! Самым эффективным лекарством против страха послужит постоянное повторение фразы: “Я справлюсь! Я справлюсь! Обязательно справлюсь!” В голове у вас не могут одновременно сосуществовать две мысли. Вы не в состоянии бояться и в то же время думать: “Я сумею всё сделать!” Если вы решительно

заявите самому себе, что справитесь, то ваш страх начнет таять, а со временем совершенно исчезнет. Беспричинный страх улетучивается, как только вы начинаете активно действовать. А сейчас я предложу вам два вопроса, которые нужно задавать себе, чтобы облегчить трансформацию страхов в успехи. Первый из них звучит так: в чём я поступал правильно? Независимо от того, насколько неприятные события произошли, наверняка были с вашей стороны и такие действия, которые вы совершили хорошо и верно. Поэтому ответ на сформулированный вами вопрос должен быть в каждом индивидуальном случае позитивным. В этом и состоит цель данного упражнения. Выпишите на бумагу всё, что вам удалось сделать хорошо. Вы убедитесь, сколь много нового и приятного узнаете о себе. Давая ответ на вопрос номер два, задумайтесь, где и как вы бы действовали иначе при наличии еще одного шанса. Если вы придадите своим мыслям подобную направленность, то у вас восстановится позитивная психологическая установка.

В качестве пятой причины стресса выступает страх оказаться отверженным, опасения, что окружающие не примут вас, что никто вас не поймет. Корни этого явления чаще всего можно найти в обманутой любви, которую, возможно, вам довелось пережить в детстве, когда вы поняли, что родители не любят вас так, как бы вам хотелось. Такой подход чаще всего практикуется отцами. Многие из нас стремились заслужить признание отца, имея желание склонить его к безусловной и безоговорочной любви. Даже после его смерти мы чувствуем себя угнетенными и несчастными, продолжая жить сознанием того, что могли и лучше завоевать отцовскую любовь. Однако действительность такова: независимо от того, сколько любви вы получили от своей матери или отца, — это было всё, что они смогли вам дать. Вы никогда не сумели бы заставить их вести себя по-другому. У них тоже имелись проблемы с собственными родителями и собственной жизнью, а посему они дали вам всё, чем располагали. Поймите это! Большого у них просто не было! Поэтому не чувствуйте себя ни виноватым, ни опечаленным, когда вам начинает казаться, что вы не получили от них безграничной любви или полного одобрения. Вам досталось всё, что были способны дать ваши родители, — не больше и не меньше. Страх оказаться отверженным, приобретенный в детстве или позже, выражается еще и в так называемом типе поведения А, которое связано со склонностью к фанатизму. Это экстремальное поведение. Бывают и другие разновидности экстремальных реакций, в частности бессилие, депрессия и апатия. Сейчас я приведу несколько других симптомов. Быть может, в каком-либо из них вы распознаете тот, который беспокоит лично вас. Первый симптом таков: вам кажется, будто вы должны за короткое время сделать как можно больше, и потому для вас характерна постоянная спешка. Вы пробуете выполнить как можно

больше дел, и вам постоянно не хватает времени. Вы страдаете болезненной торопливостью. Вы испытываете настоящее чувство вины, если в какой-то период времени не спешите и не завалены работой.

Такой тип личности находится под властью внешних обстоятельств, этот человек пребывает в состоянии вечной гонки, ощущая необходимость работать без передышки. Он вечно в спешке, непрерывно занят чем-то, любой ценой желая сравниться с самыми преуспевающими людьми. Тип личности А проявляется в агрессивности, враждебности по отношению к окружающим, в отчетливом желании соперничать, причем любой ценой. Подобная личность сориентирована на объекты, а не на людей, которых она воспринимает, скорее, как марионеток. Индивид данного типа думает и говорит только про свою работу, часто он бывает заморожен собственным начальником. Шеф играет в его жизни роль отца, а потому личность типа А делает всё, чтобы доставить удовольствие своему руководителю. Испытывая панический страх перед отторжением, он не пользуется отпусками, не в состоянии расслабиться, не умеет отдыхать. Поэтому он всегда несчастлив, вечно погружен в стресс и напуган. Как вы должны поступить, если распознаете в себе симптомы личности этого типа? Прежде всего признаться самому себе, что принадлежите именно к этому типу, а затем принять решение коренным образом измениться. Во-вторых, нужно действительно меняться, то есть действовать. В-третьих, старайтесь хотя бы два раза в день полностью расслабиться. Можете заниматься для этого медитацией или слушать классическую музыку. Сознательно снимайте у себя напряжение как минимум дважды в течение дня. Чем глубже вы расслабитесь, тем эффективнее ликвидируете реакции типа А и активизируете в себе личность лидера.

Шестым существенным фактором стресса является отрицание — попытка сбежать от неприятных проблем, присутствующих в собственной жизни. Это могут быть неприятные приятельские компании, в которые вы ненароком попали, неудачный брак, не удовлетворяющая вас работа, деспотичный начальник, неразумное вложение капитала. Отрицание, к тому же, представляет собой главную причину психосоматических болезней, стресса и глубоко переживаемого несчастья. Как правило, за освобождение от каждой, проблемы, существующей в вашей жизни, всегда приходится платить. Поэтому задумайтесь над тем, в какой ситуации вы ни за что не хотели бы оказаться. Что было бы для вас хуже всего? Независимо от того, каков будет ваш ответ, постарайтесь принять указанную проблему как данность и умело преодолеть ее. Если подобного рода проблемы испытывает кто-то из вашего близкого окружения, спросите у него: “Чего в жизни ты предпочел бы избежать?” Не следует пренебрегать такой ценной вещью, как спокойствие собственной души. Если кто-

то нервнрует вас или делает несчастным, срочно займитесь данной проблемой и разрешите ее.

Седьмой причиной, порождающей стресс, является злость — худшая из отрицательных эмоций. По сути дела, источником всех отрицательных эмоций является именно она. Это неизбежно ведет к болезни — вашей или ваших близких. Она разрушает ваше здоровье! Она губит здоровье тех, кто вас окружает! Она нарушает ваше душевное спокойствие! Злость может быть вызвана страхом, болью или душевной травмой. Она возникает вследствие разочарования и несбывшихся надежд. С точки зрения каждого из нас, ее вызывают те люди, которые действуют или реагируют не так, как мы того ожидали. Впрочем, у нас вызывает гнев буквально всё, что идет вразрез с нашими расчетами, — карьера, супружество, инвестиции.

Злость — это определенный способ восприятия. Здесь, словно спираль, раскручивается следующая реакция: вы определенным образом интерпретируете действительность, а это порождает в вас чувство злости, гнева или страха. Указанные чувства всегда являются результатом нашего видения действительности и интерпретации происходящих явлений. Если вам кажется, что вы являетесь объектом атаки, что кто-то стремится получить преимущество за ваш счет, то вы готовите организм к тому, чтобы бороться или сбежать. Растет уровень адреналина, кровь интенсивнее поступает в руки, чтобы вы могли сражаться, или в ноги, чтобы вы могли убежать. Обе эти реакции не приняты в нашем обществе, и потому организм остается в состоянии гневного возбуждения.

Вы обнаружили, что на паркинге кто-то зацепил вашу машину. Это порождает в вас чувство гнева, которое вы не в состоянии разрядить дозволенными действиями и реакциями. Или же во время светского приема вы услышали от знакомого новость, которая очень вас огорчила, но вы не можете этого показать. Еще один вариант: шеф забросал вас лавиной обвинений, временами беспочвенных, а вы не в состоянии проявить свои чувства открыто. Вследствие событий такого рода вас разрушают изнутри гнев и фрустрация. Оба эти чувства способствуют кожным болезням, язвам желудка, повышению кровяного давления и даже инфаркту либо злокачественной опухоли. Если вы часто впадаете в состояние злобы, оно станет рефлексорной реакцией на каждое, даже самое мелкое событие. Если вы позволите брать верх реакциям такого рода, то ваша терпимость сильно снизится, а указанная схема поведения станет привычной. В вашем окружении наверняка имеются люди, которые постоянно злятся. Гнев отравляет их иммунную систему, губит здоровье и отвратительно влияет на контакты с другими людьми. Можно ли преодолеть данное чувство? Психологи говорят о когнитивном, то есть осознанном методе контроля. Это означает, что вы должны использовать любые возможности, чтобы не допускать

приступов гнева. Поэтому вначале примите решение, что, когда в следующий раз ситуация вызовет в вас чувство гнева, вы сумеете совладать с собой. Во-вторых, если дело действительно дойдет до подобной ситуации, постарайтесь истолковать ее позитивным образом. Скажите себе: “Вот прекрасный случай поупражняться в самоконтроле”. Или иначе: “Это я несу ответственность! Я несу ответственность за свои реакции. Я несу ответственность за свои чувства”. Всякий раз, когда вы говорите: “Я несу ответственность!” — вы в соответствии с законом подстановки сдерживаете взрыв гнева. Существует множество причин, по которым нет смысла впадать в гнев, а следует прощать. Научитесь сочувствовать людям. Умейте находить оправдания для их поступков. Невозможно понимать кого-либо и одновременно испытывать по отношению к нему гнев. Вы вполне в силах контролировать каждую эмоцию, сдерживая свои реакции. Всякий раз, когда кто-то вызовет у вас раздражение и злость, подумайте о своих целях. Полезны в такие моменты и позитивные мысли о самом себе. Повторите несколько раз: “Я люблю себя! Я люблю себя! Я люблю себя!” Вы не сможете злиться на других, если будете постоянно утверждаться в приятии самого себя. Или займитесь срочными делами, чтобы у вас не осталось времени на злость либо иные отрицательные эмоции. Подумайте, что наконец-то вы свободны, поскольку в каждой ситуации умеете сдерживать свои эмоции. Качество вашей жизни зависит от умелого использования свободы. Снижение уровня стресса равнозначно росту творческого подхода, иначе говоря — креативности. Уменьшение стресса и сознательный контроль над реакциями ведут в итоге к уверенности в себе, чувству собственной ценности, к гордости своими достижениями, а в длительной перспективе формируют личность лидера и облегчают достижение высоких показателей в той области, которую вы для себя выбрали.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к шестнадцатой главе.

## 17

### **Вы — гений!**

Скажите, вам бы хотелось удвоить свои умственные способности? Вы хотели бы стать вдвое умнее, чем в данный момент? Разве вы не задумывались, что это сильно облегчило бы вам жизнь или помогло в работе? Хорошо известно, что средний человек использует лишь незначительную часть своего умственного потенциала. Больше всего это касается самых важных сфер указанного потенциала, а именно — креативности и умения решать возникающие проблемы. Поэтому отпустите тормоза своего интеллектуального



потенциала. Именно теперь мы вступили в эпоху, которую доктор Харлоу Шепли из Гарвардского университета<sup>27</sup> назвал психософическим веком, или, иначе говоря, золотым веком разума. На сегодняшний день мы знаем о человеческом интеллекте и креативности гораздо больше, чем когда-либо.

А сейчас я выдам вам секрет: вы — гений! Именно так, вы в состоянии разрешить любую проблему, преодолеть всякий барьер, добиться любой поставленной перед собой цели, если только научитесь правильному подходу. Ваши способности к обучению безграничны. Эйнштейн когда-то сказал, что каждый ребенок рождается гением. Дитя приходит в этот мир с такими способностями к обучению и восприятию, каким можно только позавидовать. На протяжении первых двух лет жизни малыши обучаются умению связывать в слова 20—30 звуков и букв алфавита. Они развивают свой ум в потрясающем темпе. Если протестировать творческие способности детей в возрасте от 2 до 4 лет, то есть во время самого раннего периода, то 95% из них покажут выдающиеся результаты. И что же происходит с этими детьми далее? Они вырастают и идут в школу. Если мы подвергнем тестированию ту же самую группу детей после того, как им исполнится 7 лет, то всего лишь 4% из них проявят креативность, далеко превышающую среднюю. Почему? Потому, что они уже научились соединять точки линиями и раскрашивать корову в коричневый цвет, а не в голубой. Они научились раскладывать свои мысли по полочкам, умеют рассуждать в стиле учебника. Дети узнали, что нельзя вертеться, нужно быть послушными и не мешать окружающим. В школе они сидят рядами, а это заранее исключает естественное в их возрасте познание мира во всей его неупорядоченности, мешает им потрогать собственными руками всё, что их заинтересует, и в конечном итоге ограничивает их подвижность. Разговаривать на уроках детвора может только в том случае, если учитель попросит дать ответ. Если им захочется высказаться или выйти из класса, то нужно поднять руку. Поэтому нет ничего странного, что дети быстро теряют творческий подход, которым с избытком обладали в колясочном и чуть более позднем возрасте.

Доктор Говард Гарднер из Гарвардского университета, автор книги “Структуры разума”, собрал в ней результаты своих исследований человеческого интеллекта. По его мнению, существуют 7 разных видов интеллекта, но в школе тестируются только два из них, а именно: вербальный интеллект, заключающийся в умении читать, писать и говорить, а также математический интеллект — способность понимать зависимости между числами, складывать, вычитать, умножать и делить. Школьные тесты затрагивают в основном именно эти стороны умственного развития ребенка. То же самое можно сказать о тестах, устанавливающих коэффициент интеллекта. Доктор Гарднер идентифицировал также и другие

разновидности интеллекта. Третьим видом является визуально-пространственный интеллект. Это умение благодаря воображению мыслить трехмерными формами, например при проектировании зданий и использовании цвета. Указанная способность чрезвычайно важна, но в школе никто не занимается ее тестированием. Даже если вы оказались бы гением в данной сфере, всё равно в школе никто бы этого не заметил. Четвертой разновидностью является музыкальный интеллект, определяющий музыкальные способности, — сочинение музыки, пение и танцы. Пожалуй, ни один из типов интеллекта, существующих в мире, не является таким наглядным. У Моцарта вполне могли быть в школе слабые оценки, но его музыка оказалась гениальной. Возможно, и вы проявили бы себя в качестве музыкального гения, в то время как ваши вербальные или математические способности ставили вас лишь ниже среднего уровня. Существует также и кинетический, двигательный интеллект — способность эффективно использовать свои двигательные возможности, талант к занятиям спортом, мануальная (т.е. “ручная”) ловкость и склонность к физической активности. Этот вид способностей широко распространен и, как и музыкальный дар, позволяет добиваться высоких доходов в молодом возрасте, особенно — профессиональным спортсменам. Шестым типом интеллекта является умение поддерживать контакты, от которых зависят отношения между людьми. Этот талант помогает завязывать знакомства, смягчать конфликты, координировать деятельность, влиять на людей, убеждать их, мотивировать, воодушевлять, продавать им товары или услуги. Всё это необычайно важно для таких профессий, как юрист, политик, торговый агент, менеджер и прочие. Речь идет, пожалуй, о самом высокооплачиваемом виде интеллекта. Возможно, вы принадлежите к числу гениев этого межличностного интеллекта, но результаты, которых вы достигали в школе, никогда этого не отразили бы. Седьмой формой интеллекта, которую описал доктор Гарднер, является интровертный интеллект<sup>28</sup>. Это склонность к одиночеству, молчаливым размышлениям, гармонии с самим собой. Он заключается в умении ставить цели, анализировать, обучаться, оценивать, исследовать, понимать, кем вы являетесь и куда стремитесь. Как вы уже знаете, способность ставить перед собой цели, анализировать обстоятельства, оценивать ситуации и принимать решения чрезвычайно важна. Однако ее уровень невозможно выразить школьными баллами. (Английский ученый Чарльз Ханди видит необходимость добавить сюда еще и предпринимательский, технический, абстрактный и интуитивный интеллект. Он считает, что существует еще много других видов интеллекта, ждущих своего открытия.) Присвоив себе каждый вид интеллекта, описанный доктором Гарднером, одну оценку в диапазоне от единицы до девяти, вы получите семь разных цифр — как номер телефона в больших

городах. Если бы все жили в миллионных городах, то у каждого из его обитателей оказался бы индивидуальный номер, являющийся сочетанием семи цифр от единицы до девяти. В стране, где несколько десятков миллионов жителей, было бы еще больше различных кодов интеллекта. Что это означает? Вы обладаете единственной в своем роде комбинацией разных типов интеллекта. И в мире нет ничего такого, чего вы не могли бы достичь с помощью этого сочетания разнообразных дарований.

Итак, нам уже известно, что от природы вы человек способный и творческий. Ваша креативность, ваш творческий дух столь же естественны, как дыхание. Вы наделены гениальным творческим умом. А вот, способ его использования зависит от трех факторов. Первым из них является опыт, который вы почерпнули в детстве. Часто ли вам говорили, что вы — ребенок творческого склада? Я постоянно повторяю своим детям, что они— маленькие гении, что у них поразительный творческий дар, что они обладают бесчисленным количеством разнообразных талантов. Мои дети верят в себя и в конечном итоге всё, что им говорится сегодня, станет правдой. Если ваши родители не пробудили в вас веру в ваши творческие возможности или, хуже того, постоянно подвергали вас критике, то в конце концов вы поддались этой лжи и поверили в отсутствие у вас творческих способностей.

Следующим фактором, влияющим на креативность, является ваша настоящая ситуация или, иными словами, работа, семья и домашний очаг, а также друзья. Всё это в совокупности может поддерживать или, напротив, разрушать ваши творческие возможности. Третьим фактором является ваша самооценка — то, каким образом вы себя воспринимаете, как думаете о себе и насколько верите в собственные возможности. Если вы сами не считаете себя творческим человеком, то, разумеется, вам и не суждено быть им. Однако если вы, наоборот, поверите, что являетесь потенциальным гением, то обязательно станете им. Ваши творческие способности подчиняются закону регулярного применения. Дело с ними обстоит точно так же, как с мышцами, которые, если не пользоваться ими, становятся дряблыми. Однако творческие способности, к счастью, никогда не исчезают полностью, а лишь ждут в скрытом виде своей реализации. Чем чаще вы будете стимулировать свою креативность, тем отчетливее она даст о себе знать в вашей жизни. Творческие люди думают и действуют творческим образом. В каждой ситуации они умеют воспользоваться своим творческим гением, активируя высшие сферы собственного разума. В соответствии с законом креативности, каждая позитивная перемена должны брать свое начало с идеи— с определенной мысленной конструкции. Идеи представляют собой ключ к будущему. Располагая подходящей идеей, вы в состоянии

достичь почти всего, чего пожелаете. Если вам удастся высвободить свои творческие способности, то вы сумеете генерировать бесконечный поток идей, которые сразу улучшат вашу жизненную ситуацию. Успех, благополучие, престижное положение в жизни, высокие доходы, семейное счастье, уверенность в себе, чувство собственной ценности, гордость собой — всего этого можно добиться, лишь подняв на более высокий качественный уровень количество идей, которые вы будете рождать и реализовывать. Наш мозг состоит из примерно 100 миллиардов клеток, а каждая из них связана с 20 тысячами других клеток. Что это означает на практике? Исследователи мозга и процессов, которые в нем происходят, заметили, что количество возможных соединений между клетками мозга представляет собой единицу с целой страницей нулей, что отвечает количеству всех атомов в известной человечеству части Вселенной<sup>29</sup>. Иначе говоря, вы располагаете неограниченным творческим потенциалом.

Принято выделять два основных типа мышления, которые определяют нашу креативность. Это адаптивное и механическое мышление. Вам наверняка знакомы люди, мыслящие механически. У них несложная личность, они видят только два цвета: белый и черный. Да или нет, смогу или не смогу — между этими крайностями у них ничего нет, гибкость совершенно чужда им, они ненавидят любые перемены. В противоположность таким “черно-белым” индивидуумам те люди, которые мыслят адаптивно, постоянно открыты всему новому, с любопытством относятся к происходящему вокруг и ставят множество вопросов. Вы также должны оставаться открытым, проявлять максимальный интерес к миру, который вас окружает, а также иметь желание познавать себя — независимо от того, из каких источников исходят импульсы, поступающие к вам. Творческий ум не размышляет над тем, кто прав в данной ситуации, а обдумывает, как следует поступить. Большинство людей не любит пользоваться идеями, исходящими от тех, кто, по их мнению, не весьма симпатичен, либо от лиц, к которым они не питают уважения. Зато по-настоящему творческие умы готовы перенимать идеи от каждого — даже от личностей, которые им не симпатичны. Для творческих людей наиболее существенно то, что в сложившихся обстоятельствах является правильным и позволяет вносить нечто новое. У вас не должно быть проблем с развитием своих творческих способностей. Нужно лишь постоянно стимулировать свой ум. Чем чаще вы будете это делать, одновременно занимаясь спортом с целью укрепления тела, тем здоровее и активнее станет ваш разум, а это, в свою очередь, стимулирует творческие способности.

Несколько лет назад психологи из университета американского штата Миннесота провели интересный эксперимент. В окрестностях своего города<sup>30</sup> они разыскали матерей, коэффициент

интеллектуальности которых составлял около 80, что граничит с умственной отсталостью. Затем детей этих женщин отвезли в университет Миннесоты, где с ними целыми днями занимались студенты факультета психологии. Ребятишки проводили много времени, рассматривая картинки, играя, смеясь и принимая участие в разного рода интересных занятиях и разговорах. В определенном возрасте их подвергли тесту на интеллектуальность. Как вы думаете, какие результаты они показали? Я уже говорил, что это были дети матерей с весьма низким уровнем коэффициента интеллектуальности, составляющим всего 80. В первом же тесте для детей в возрасте от 4 до 5 лет они добились неожиданно высоких результатов — их коэффициент в среднем составил 130. Через несколько лет ту же самую группу детей протестировали вновь, причем результаты поднялись на невероятную высоту. Коэффициент интеллектуальности, превышающий 140, характеризует почти гениев, да и 130 можно определить как превосходный результат. Особенно в том случае, если нам известно, что указанные показатели являются результатом целенаправленного стимулирования гибкости ума.

Каким образом вы можете стимулировать свой ум? Одним из повсеместно используемых методов является развитие речи. Чем большим словарем вы владеете, тем эффективнее можете мыслить и, следовательно, становитесь всё более и более творческим человеком. В нашем распоряжении имеется огромный запас слов, составляющий свыше 100 тысяч. Однако в среднем мы применяем всего 1200 слов. Какой ничтожный показатель! Люди, получившие минимальное образование, за день используют не более 400 различных слов. А ведь именно в слова одеты мысли, воображаемые картины, идеи, понятия. Чем большим словарным запасом вы располагаете, тем лучше вербализуете результаты своих оригинальных размышлений. Увеличить свой лексикон можно, много читая и пользуясь словарями. Уже одно это может в значительной степени повысить ваш умственный уровень и творческие возможности. А сейчас — несколько указаний, которые помогут вам увеличить креативность. Одновременно указанные ниже упражнения представляют собой превосходный инструмент для укрепления чувства приятия себя. Во-первых, при каждом подходящем случае повторяйте: “Я — гений”. После того как эта информация проникнет в ваше подсознание и будет им принята, вас станут захлестывать новые идеи. Люди будут спрашивать: “Как тебе пришла в голову подобная мысль?” А вы станете отвечать: “Просто я гений”. Вас ошеломят результаты работы собственного ума! Во-вторых, вы должны хорошо представлять все идеи, приходящие вам в голову. Думайте о себе как о человеке, который, обладая чрезвычайно творческим умом, непрерывно генерирует новые мысли. Напоминайте себе, что подсознание воспринимает и одобряет картины, родившиеся в вашем сознательном

разуме. А затем оно высвобождает полезные идеи, позволяя реализовать их на практике. В качестве третьего фактора, стимулирующего креативность, выступает регулярное чтение. Оно является для ума тем же самым, чем спорт — для тела. Помимо чтения, во время езды за рулем слушайте содержательные радиoprogramмы или аудиокассеты, усваивайте новые идеи. Принимайте участие во всякого рода учебных курсах и семинарах. Используйте каждый случай ознакомиться с новыми идеями. Подумайте: ведь чем больше новых мыслей поступает вам в голову, чем больше вы сами рождаете их, тем выше вероятность того, что в нужный момент вам подвернется необходимая. По-настоящему яркая, позитивная идея сэкономит вам несколько лет тяжкого труда. Четвертым методом стимулирования вашего ума являются контакты с другими людьми. Старайтесь создавать обширные сети знакомых, которые работают и в вашей области, и в совершенно других сферах. Как можно чаще дискутируйте с разными людьми, столь же позитивно настроенными по отношению к жизни. Задавайте вопросы. Внимательно вслушивайтесь в ответы. И поступайте таким образом, словно вы уже являетесь необычайно творческой личностью. Выходите навстречу каждой ситуации со спокойным, полным ответственности ожиданием, стараясь извлечь из нее как можно больше пользы.

А теперь — игра, в которую вы можете поиграть с самим собой. При каждом удобном случае задавайте себе следующие вопросы: “Будучи гениальным, как бы я отреагировал на данную ситуацию? Что бы предпринял? Если бы я был гением, то каким образом решил бы данную проблему? Какой путь выбрал бы для достижения цели?” Вы сами удивитесь, сколько ценных идей появится у вас в голове в ответ на указанные вопросы. Ваш творческий дух могут стимулировать самые разные вопросы. Одним из наилучших в любой ситуации является простое слово — почему? Если кто-либо скажет вам, что некое задание невыполнимо, спросите: “Почему?” Если кто-то примет решение:

“Мы реализуем это тем или иным способом”, вы всегда можете переспросить: “А почему именно таким способом?” Вопрос “почему?”, который не без причины чаще всего задают дети, является фантастическим ускорителем для поиска любых решений. Он позволяет рассмотреть и проанализировать все возможности, ведущие к цели. Почему именно так, а не иначе? Что было бы, если бы мы смогли? Как мы сумели бы сделать это по-иному? Дешевле? Проще? Каким образом можно было бы повысить качество? Такого рода вопросы являются решающими для вашего успеха в личной и профессиональной жизни. Они же определяют размер заработка и служебное положение. Никогда не забывайте, что вы — гений и всё в вашей жизни зависит от вас. Если вам удастся высвободить и использовать весь свой творческий потенциал, то вы преодолете



любые барьеры, отделяющие вас от более высокой должности на работе и более удачной семейной жизни. Позвольте, чтобы вами-и вашей жизнью завладела великая идея!

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к семнадцатой главе.

## 18

### Творческое решение проблем

Вы уже знаете, что средний человек, а значит и вы, за время всей своей жизни использует менее 10% заложенного в нем интеллектуального, потенциала. Предположительно указанное значение не превышает даже 2%. Это, в свою очередь, означает, что в повседневной жизни вы применяете всего лишь 2% своих творческих возможностей. А ведь реальность такова, что вы обладаете гениальным умом — по крайней мере, потенциально гениальным. Ваш ум способен разрешить любую проблему, устранить с дороги, ведущей к успеху, любое препятствие и достичь каждой цели, которую вы перед собой поставите. Однако вам необходимо начать использовать свой потенциал и развернуть крылья разума во всю ширь и мощь. Иногда я спрашиваю у участников своих семинаров о том, чем они занимаются на работе. А потом добавляю, что в сущности уже знаю ответ. Все мы решаем там разнообразные проблемы. Каждый из нас является человеком, который по долгу службы имеет дело с теми или иными проблемами. Неважно, на каком посту, в какой отрасли или на каком предприятии вы работаете. в любом случае ваша задача состоит в том, чтобы решать проблемы. И чем лучше вы с этим справляетесь, тем больших успехов добиваетесь. Люди, которые благодаря успешной работе продвигаются по служебной лестнице, пользуются репутацией тех, кто хорошо справляется с проблемами — поначалу мелкими. Поскольку они на практике доказали свою пользу, то им предоставляется шанс заняться и делами посерьезнее. Это означает более широкий круг ответственности, лучшую должность, более высокие заработки и т.д. А тот, кто не умеет решать проблемы, остается на одном месте. Чем большую долю своего творческого потенциала вы проявите на деле, тем сильнее вас будут ценить как человека, умеющего преодолевать всевозможные проблемы.

В данной главе вы получите несколько указаний, которые облегчают творческое решение самых разнообразных задач. Это методы людей, добивающихся успеха буквально во всех сферах. Творческое мышление требует соблюдения четырех условий. Первым из них является ясность. Она образует собой 80% успеха, а отсутствие ясности в 80% случаев ведет к неудаче. Нужна ясная цель: необходимо

четко знать, чего, собственно говоря, вы хотите добиться? И нужна ясность в определении проблем — что вас сдерживает? В чём состоят конкретные трудности? Важна также и ясная картина конечного результата: в чём заключается ваше перспективное видение? Чем больше ясности, тем выше вероятность того, что ваш ум будет безостановочно генерировать идеи. А вы сами будете последовательно и неуклонно двигаться по направлению к своей цели. Вторым важным фактором является концентрация. Все гениальные люди недавно закончившегося XX столетия обладали, абстрагируясь от коэффициента интеллектуальности и оценок, которые они получали в учебных заведениях всех ступеней, умением сконцентрироваться. Это — способность сосредоточить внимание на одной единственной проблеме. Концентрация представляет собой ключ к тому, чтобы разбудить в себе весь потенциал творчества. Кроме того, вам необходим гибкий ум — вещь, совершенно обязательная в эпоху быстрых изменений. Но прежде всего не забывайте о еще одном важном аспекте творческого поведения: если какой-то способ решения проблемы не срабатывает, нужно искать другие пути, ведущие к достижению цели. Люди, которые ничего не добились в жизни, часто склонны упорно стоять на своем. Если избранный ими метод оказывается неэффективным, они нервничают и вообще отказываются от всяких действий. В то же время люди успеха, увидев, что какая-то вещь у них не получается, начинают напряженно искать новое, лучшее, более быстрое и эффективное решение. Четвертым фактором, необходимым для вас как личности, является методичность, умение придерживаться определенной идеи. Эти качества важны везде — в архитектуре, медицине и любой иной отрасли профессиональной деятельности. Некоторые методы уже давно являются ценными и пригодными для разрешения самых различных проблем. Если вы начнете систематически применять их, то сможете достичь большего, чем сами в состоянии вообразить.

Творческое мышление определяется тремя основными факторами. Первым из них является интенсивное желание достичь цели. Чем сильнее вы хотите чего-либо, чем большим желанием горите, чем чаще фиксируете его на бумаге и принимаете решение, что хотите именно этого, тем больше идей, необходимых для достижения данной цели, продуцирует ваш мозг. Разум высвобождает в такой ситуации как психическую энергию, так и физические силы, необходимые для реализации ваших планов. Вторым фактором, стимулирующим творческое мышление, является срочная потребность в решении важной проблемы. Если вы действительно стараетесь победить возникшую проблему и хотите немедленно ликвидировать препятствие, которое причиняет вам неприятности, то снабжаете собственную креативность крыльями. Чем важнее стоящая перед вами проблема и чем сильнее вы вовлекаетесь в ее

решение, тем быстрее растет ваша творческая, созидательная сила. Разумеется, всё это требует ясности целей. Вы должны быть уверены в своих намерениях, уверены в желаниях, должны тщательно проанализировать стоящие перед вами проблемы и стремиться к их решению. Третьим стимулом для творческой активности являются вопросы, стимулирующие и возбуждающие ум, — продуманные, провокационные, проникающие в суть данной проблемы. Чего именно мы хотим добиться? Каким путем пытаемся этого достичь? Нет ли возможности найти иные решения? Как мы поступим, если выбранный нами способ окажется ошибочным? Вопросы такого рода высекают из вас изрядную искру скрытой креативности. Самым простым методом является “впрыскивание” стоящей перед вами проблемы в подсознание перед сном и последующее ожидание ответа — ожидание, полное надежды и веры. Итак, скажите себе перед сном: “У меня такая-то проблема с данным лицом или данным клиентом. Я нуждаюсь в немедленном ее решении”. А затем позвольте своему подсознанию поработать 8 часов на протяжении ночи. Быть может, когда вы проснетесь утром, ответ будет готов. Или же решение внезапно придет вам в голову во время завтрака. Речь идет об определенном приеме, даже трюке, который действительно никогда не подводит и всегда срабатывает, при условии, что вы правильно поставили вопрос.

Теперь вам предстоит научиться, каким образом доказать самому себе, что вы и впрямь гениальны. Это один из самых эффективных методов решения проблем, который когда-либо удавалось изобрести. Он с хорошими результатами используется большинством людей, занимающих руководящие посты. Я обещаю вам, что регулярное применение указанного метода приведет к постоянному появлению у вас свежих идей, причем прямо-таки фантастических по своей эффективности. Каково его название? Я называю его “потоком сознания”, или “методом 20 идей”. Вы спросите, как же он функционирует? Процедура настолько проста, что вам нечего опасаться. Для начала помните о железном правиле: мыслить только на бумаге. Все люди, достигшие успеха, обязательно делают заметки, обдумывая какой-то вопрос. Чем больше вы запишете, тем более разумным и творческим человеком проявите себя. А посему положите перед собой блокнот. Сверху изложите волнующую вас проблему или желанную цель, причем в вопросительной форме. Предположим, что вы хотите увеличить свои доходы. Тогда напишите: “Что я могу предпринять, чтобы на протяжении ближайших 12 месяцев мои доходы выросли на 25%?” Или, если вы стремитесь похудеть, зафиксируйте следующее: “Какие шаги я в состоянии сделать, чтобы в течение ближайших 12 месяцев сбросить 10 килограммов?” Если вам хочется иметь в своем распоряжении больше времени, то задайте себе следующий вопрос: “Как я должен поступить, чтобы выкроить

для себя больше времени? Что я могу сделать с целью найти 2 дополнительных часа в течение суток?” Всякий раз, когда перед вами встает какая-либо проблема, записывайте ее в верхней части чистого листа бумаги и приступайте к работе. Необходимо обязательно придумать, по крайней мере, 20 ответов на вопрос, который вас мучит. Не 19 и тем более не 10, а как минимум 20, а еще лучше — 22 или даже 30, если только вам в голову придет так много различных подходов. Во всяком случае, 20 ответов — это необходимый минимум. Первые два-три ответа легко ложатся на бумагу, но придумывание очередных 5 или 10 способов уже доставит вам некоторые хлопоты. Если вы только начали внедрять данный метод в жизнь, то вам будет невообразимо трудно дать следующие 10 ответов. Но чем большей концентрации на данном вопросе вы достигнете, тем больше креативности, творческого духа сможете генерировать и тем быстрее появятся реальные решения. Просто поражает, насколько этот простой метод может радикальным образом изменить все ваши жизненные проекты. Если вы ежедневно ранним утром будете заниматься этим, то потом весь день будете думать творческим образом. После того как вы найдете” по меньшей мере, 20 ответов на свой вопрос, выберите один из них и немедленно приступайте к его реализации. А это, словно лавина, повлечет за собой одновременное решение прочих проблем, совершенно не связанных с данной. Однако даже если вы найдете хороший ответ, но не приступите к его практическому воплощению, ничего, разумеется, не произойдет.

Второй метод носит более систематический характер. Исходным пунктом здесь является факт существования логического решения. Вы должны исходить из того, что каждая проблема поддается решению. Поэтому обдумывайте стоящую перед вами задачу с полной убежденностью в том, что решение обязательно есть и лишь где-то прячется, а вы должны найти его. Во-вторых, смотрите на данный вопрос позитивным образом. Вместо того чтобы говорить о проблеме — осторожно: это ведь негативное слово! — говорите о ситуации, которая звучит совершенно нейтрально.

Лучше всего думать об указанном деле как о вызове (“Это интересный вызов”) или как о возможности. Например, вы можете сформулировать свое мнение следующим образом: “Сегодня мне представился случай заставить свой ум пошевелиться и продемонстрировать свои творческие способности”. В-третьих, вы должны совершенно отчетливо определить сложившиеся обстоятельства, причем в письменном виде. Как именно выглядит данная ситуация в целом? Какова точная формулировка того вызова или проблемы, с которыми вы столкнулись? Всё это напоминает болезнь, для лечения которой необходим точный диагноз. После того как проблема названа, не прекращайте работу. “Какие у вас существуют проблемы, кроме этой? Как их можно было бы

сформулировать?” Фраза “Объем продаж в нашей фирме слишком низок” — это лишь констатация и сохранение сложившейся ситуации. Вместо этого скажите: “Наши клиенты слишком много покупают у конкурентов” — и тем самым вы выставите данную проблему в совершенно ином свете. Констатировав текущую ситуацию, вы должны задуматься по поводу ее причин. Что привело к возникновению данного положения? Кто или что его вызвало? Каким образом? Почему? Если вы не сумеете идентифицировать все возможные причины сложившейся ситуации еще перед тем, как приступить к работе над поиском решений, то получите лишь половинчатые решения, которые станут причиной постоянного возвращения одной и той же проблемы в будущем. Поэтому составьте перечень всех причин, и лишь после этого вы сумеете найти нужные решения. Помните о том, что качество окончательного решения? прямо пропорционально количеству предложенных вариантов. А посему постарайтесь выписать все возможные пути решения и не довольствуйтесь простейшим и наиболее очевидным.

Какими еще решениями данной проблемы мы могли бы воспользоваться? Что еще следует сделать? Что произойдет, если мы не найдем никакого ответа? А что случится, коль нам придется полностью изменить принятые ранее предположения? Наличие множества решений ускорит и облегчит нахождение подходящего варианта. Кроме того, у вас появляется возможность отойти от тех стандартных и не весьма эффективных подходов, которые применяли до сих пор ваши сотрудники. Итак, после того как вы закончили фиксировать все возможные пути преодоления возникшей проблемы, пришло время принимать окончательное решение. Это самый ответственный момент, поскольку многие люди зачастую отступают и принимают совсем не то решение, которое требуется, а именно приходят к выводу, что надо еще разок всё взвесить. Но только не вы! Вы не уклоняетесь от принятия решения! Ведь вам известно, что в 80% случаев любое решение лучше, нежели его отсутствие. Далее, когда выбор уже сделан, уточните свое решение, указав, кто именно и за что будет отвечать. Кто выполнит такую-то и такую-то работу? К какому сроку? В каком объеме? Многие дискуссии на тему решения проблемы кончаются чисто формальной договоренностью, после достижения которой все остается на своих местах. Во время следующего совещания ту же самую проблему рассматривают повторно и почти с нуля. Но к вам это не относится! Вы ведь поручаете каждому сотруднику конкретное задание. Кто? Когда? Почему? А в конце устанавливаете срок. Вы убеждены, что без указания конкретного срока реализации поставленных задач вы просто теряете время. Последним этапом систематического метода являются фактические действия. Только такой подход позволяет быстро достигнуть цели.

Существует еще один метод, который ведет к эффективному решению самых разных, в том числе сложных, проблем. Он называется “мозговым штурмом” или “мозговой атакой” и требует участия целой группы сотрудников. Вот главные принципы проведения такой операции. Во-первых, требуется иметь точно сформулированный вопрос, ответ на который необходим для поиска практически приемлемых решений. Избегайте слишком общих формулировок. Будьте максимально конкретным: “Каким образом на протяжении последующих двенадцати месяцев достичь роста производительности нашей технологической линии на 12%?” Идеальное количество участников “мозгового штурма” составляет от четырех до семи. Привлечение менее чем четырех человек не обеспечит достаточного синергетического эффекта<sup>31</sup>, в то же время присутствие более чем семи участников может внести хаос и замешательство. Идеальным вариантом будет дискуссия, которая займет не менее 15 минут и не более 45. Вначале установите, сколько времени будет длиться данный сеанс “мозгового штурма”, а затем начинайте и заканчивайте его с точностью до минуты. Ваша задача — зафиксировать на протяжении указанного времени как можно больше идей.

При этом пусть вас не волнует их качество. Просто собирайте как можно больше различных идей, мыслей и подходов. Воздержитесь пока от оценки их практической пригодности. Позвольте, чтобы идеи текли свободно. Здесь хороша любая мысль. Преждевременная оценка заблокировала бы творческий азарт группы, вследствие чего всё мероприятие потеряло бы смысл. Никого не критикуйте и тем более не высмеивайте. Чем больше нетипичных, “безумных” идей появится во время сеанса, тем легче будет найти среди них нужное решение. Пусть один из членов группы протоколирует происходящее, чтобы потом имелась возможность обсудить все выдвинутые предложения. Тот, кто руководит дискуссией и ведет заседание, должен действовать в качестве катализатора, а также стимулировать каждого к умственным усилиям, даже если выдвинутая идея выглядит совершенно сумасшедшей.

Независимо от того, каким методом разрешения проблем вы воспользуетесь, раньше или позже вам придется принять окончательное решение. Вы уже поупражнялись в поиске различных подходов и имеете сейчас в своем распоряжении множество вариантов. Вспомните о том, что 80% всех решений вы должны принимать немедленно и только 20% можете отложить на потом. Затем скажите: “Я не в состоянии сформулировать решение в данный момент, но буду готов к следующему четвергу до 12 часов”. Такое точное определение предполагает, что вы действительно дадите ответ в установленный срок. Самое важное, чтобы всё это время вы были активны. Активность порождает обратную связь. Кроме того, она



вынуждает вас к постоянному повышению квалификации, корректировке оперативных планов и систематическому продвижению вперед. Умение принимать решения является ключом к успеху, а его отсутствие ведет к неизбежному поражению. Для принятия решений необходимы уверенность в себе и убежденность в собственных силах. Как правило, любое решение лучше его отсутствия. Учеными проводилось сравнительное исследование сотрудников, которые быстро продвигались по службе, с теми, кого никогда в жизни не повышали. Как оказалось, единственное различие между ними состояло в том, что представители первой группы были способны к быстрому принятию решений и немедленному реагированию при возникновении новых ситуаций. Вторая группа боялась риска, критики, действовала слишком медленно и была не в состоянии решиться на что-то конкретное. Принятие решений — это зачастую вопрос привычки. Людьями, добивающимися успеха, отнюдь не обязательно должны быть те, кто всегда принимает верные решения, скорее, это такие личности, которые вообще полны решимости. Они постоянно действуют, принимают во внимание последствия, откликаются на новые вызовы, умеют менять курс действий и постоянно корректируют свои намерения. Запомните обязательную очередность: сначала обдумывание ситуации и ее тщательный анализ, затем — использование одного из методов решения проблем. Потом приходит время действий. Действуйте таким образом, словно вы вообще не допускаете и мысли о неудаче или поражении. Имейте мужество постоянно идти вперед и не бойтесь того, чего не знаете. Помните, что выдающихся людей характеризует готовность принимать самые трудные решения и действовать с полной уверенностью в собственные возможности. Один из моих жизненных девизов звучит следующим образом: “Действуй отважно — и невидимые силы придут тебе на помощь”. Ваш успех зависит от умения анализировать проблему, принимать решения и действовать. Перечисленные факторы в большей степени, нежели что-либо иное, определяют вашу уверенность в себе, чувство собственной ценности и гордость своими достижениями.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к восемнадцатой главе.

## 19

### **Позаботьтесь о росте популярности**

Как я уже упоминал, нет более важного условия счастья и успеха, чем ваш межличностный интеллект — умение контактировать с другими людьми. Исследования показывают, что 85% счастья в жизни приносят добрые отношения с окружающими. Поэтому с вашей

стороны будет большой ошибкой всё время концентрироваться на внешних проявлениях успеха и забывать, что решающее воздействие на жизнь человека оказывают другие люди, придающие нашей жизни определенный смысл.

В значительной степени ваш успех предопределяется вашей индивидуальностью. Она существенна для таких вопросов, как ваше профессиональное положение, денежные доходы, возможности продвижения по службе и даже та помощь, на которую вы можете рассчитывать. Ваша индивидуальность и порождаемое ею “излучение” чрезвычайно важны! Можно, не колеблясь, утверждать, что открытых людей с позитивной психологической установкой принимают на работу в первую очередь и увольняют в последнюю. Всё больше фирм при найме сотрудников руководствуются психологической установкой личности. Чем больше контактов вы поддерживаете с окружающими, тем более счастливую и активную жизнь ведете, а это, помимо всего прочего, полезно для здоровья. Чем лучше вы себя чувствуете, тем больше энергии вкладываете в профессиональную деятельность. Кроме того, доказано, что умение общаться с людьми позитивным образом влияет на жизненные ожидания. Люди, по-настоящему увлеченные своей профессиональной деятельностью и поддерживающие оживленные контакты с окружающими, живут гораздо дольше, нежели мизантропы. Вы должны проводить время с теми людьми, которых любите и которые любят вас. Тех, кто ведет разностороннюю общественную жизнь, характеризует стабильная и крепкая индивидуальность. Они устойчивы к стрессам и поражениям, к болезням и разного рода недомоганиям. Им недоступны отрицательные эмоции. Именно такие люди любимы всеми, и каждый хотел бы общаться с ними. Чем лучше вы построите свои отношения с людьми, а этому вполне можно научиться, тем более счастливой станет ваша жизнь.

Каждому человеку хочется быть здоровой индивидуальностью. Каждый желает сказать о себе: “Да, я в полном порядке с любой точки зрения. У меня прекрасно функционирующая, здоровая индивидуальность”. Но как можно определить здоровую индивидуальность? Многолетние исследования принесли ответ на этот вопрос. Существуют четыре пути, позволяющие оценить индивидуальность человека. Речь здесь идет не о том, что вы говорите, о чём думаете или чего желаете, а исключительно о ваших действиях.

Первой характерной чертой здоровой индивидуальности является позитивная реакция на стресс и всякого рода несчастья. Стресс и разные беды неизбежны, чем бы вы ни занимались. Но по-настоящему позволяет оценить вашу индивидуальность лишь способность справляться с проблемами. Это напоминает медицинское исследование, которое называется тестом на выносливость. Более

здоровой является та личность, у которой после физической нагрузки пульс быстрее возвращается к показателям, характерным для состояния покоя. Используя подобный подход, вы можете считать свою индивидуальность здоровой в том случае, если перед лицом неудач и разочарований умеете сохранять оптимизм.

Второй чертой здоровой индивидуальности является склонность находить в любой ситуации позитивные стороны. Все преуспевающие люди обладают указанной способностью. Они пытаются в каждом неприятном переживании, в каждом разочаровании найти нечто позитивное и рассматривать его как урок на будущее. Если вы станете поступать так же, как эти разумные и благополучные люди, то наверняка будете счастливы.

Третьей характерной чертой здоровой индивидуальности является готовность прощать другим, забывать о том зле, которое они вам причинили. Способность прощать обидчиков и умение приносить извинения тем, кому, в свою очередь, вы нанесли душевную травму, — это основополагающее и самое важное свойство здоровой индивидуальности.

Наконец, важное последнее свойство — это дар договариваться с различными типами личностей. Если речь идет о недолгих контактах, то каждый умеет поддерживать их с самыми разными людьми, но лишь по-настоящему здоровая индивидуальность в состоянии иметь длительные отношения с широким кругом абсолютно непохожих лиц.

Помимо перечисленных выше умений, которые можно выработать в себе путем тренировки и упражнений, существует и целая серия психологических законов.

Мы уже говорили ранее об этих универсальных истинах, но не повредит еще раз напомнить о них. Первым и, быть может, самым важным из них является закон притяжения. В соответствии с ним вы на протяжении жизни притягиваете к себе таких людей и такие ситуации, которые находятся в гармонии с доминирующими в вас чувствами и мыслями. Поэтому, если вы хотите, чтобы в вашей жизни появились совершенно иные люди, то должны сперва сами перемениться как личность. Один из самых важных вопросов, который вы должны регулярно задавать себе, особенно в том случае, если оцениваете свои отношения с другими людьми как неудачные, звучит следующим образом: что во мне притягивает именно таких людей? Второй закон — закон ожидания — гласит, что события, которых вы ждете с надеждой, становятся предсказанием, сбывающимся как бы автоматически. Ваши ожидания оказывают огромное влияние на партнера по совместной жизни, на детей, коллег, сотрудников, коллег и вообще всех людей, которые за вами наблюдают. Помните: всегда ждите от окружающих только самого лучшего! Люди, добивающиеся успехов, многого ожидают и многого требуют как от

себя, так и от своего окружения.

Третий закон — это закон соответствия. Он утверждает, что ваш внешний мир является зеркальным отображением внутренней жизни. Поэтому нет смысла нацеливаться на изменение собственного окружения — вначале вы должны измениться сами! А тогда изменятся и люди, которые вас окружают. Если вы станете лучше, приятнее, счастливее и веселее, то указанные черты перенесете и на окружающих. Когда вы сравните здоровую индивидуальность с личностью, чрезмерно экстравертной, избыточно интровертной или полностью лишенной уверенности в себе, то придете к следующему выводу: люди, не слишком уверенные в себе, очень редко поддерживают контакты с лицами, принадлежащими к центру спектра индивидуальности — с нормальными, естественно ведущими себя индивидуумами, которые не являются ни интровертами, ни экстравертами. Чем выше уверенность человека в себе, тем легче ему вступать в контакты с разными людьми и затем поддерживать их. Это помогает эффективно взаимодействовать со всё более широким кругом разных индивидуальностей. Иначе говоря, чем больше вы принимаете и уважаете себя, чем выше цените собственное достоинство, тем больше вас любят и уважают другие, и благодаря этому ваши отношения с окружением становятся плодотворными, полезными и позитивными.

Перейдем сейчас к одному из наиболее волнующих правил в отношениях между людьми — закону косвенного воздействия. В соответствии с ним всё, чего мы хотим от других, достается нам скорее косвенным образом, нежели напрямую. Например, вам бы хотелось, чтобы прочие люди заинтересовались вашей особой. Если действовать с этой целью напрямую, то это означало бы активное наступление, постоянное рекламирование себя с целью привлечь внимание окружающих. Однако вы знаете из собственного опыта, что указанный метод далеко не всегда срабатывает. Посему лучше действовать косвенным путем, а именно проявлять заинтересованность другими людьми. Чем больше внимания вы уделяете другим, тем больший интерес они проявят к вам. Дейл Карнеги<sup>32</sup> когда-то констатировал, что если вы станете проявлять по отношению к другим людям искреннюю заинтересованность, то сумеете за несколько дней обзавестись большим количеством друзей. Вы действительно хотите производить на других сильное впечатление? Чем больше вы будете оставаться под впечатлением от людей, образующих ваше окружение, тем большее впечатление окажет на них ваша индивидуальность. Ведь и здесь успешно функционирует закон косвенного воздействия. Вы хотите иметь настоящего друга? Так будьте другом по отношению к окружающим. Вам бы хотелось, чтобы люди вам верили? Сначала поверьте им сами. Вы бы желали, чтобы к вам питали полное доверие? Тогда относитесь с доверием к другим. Закон косвенного воздействия

подтверждается всегда. Поэтому, если вам хочется сильнее чувствовать собственную ценность, хочется стать здоровой позитивной личностью, то лучше всего вы сделаете, если осознаете ценность других. Не следует также забывать о законе компенсации. Переноса его в сферу отношений между людьми, можно сказать, что все ваши действия, совершаемые ради того, чтобы люди из вашего окружения чувствовали себя хорошо, бумерангом возвращаются к вам и улучшают ваше самочувствие. Мы устроены таким образом, что не можем ослабить или укрепить чужую веру в себя, не модифицируя при этом, то есть не ослабляя или не укрепляя, соответствующим образом нашу собственную самооценку. Посему вы не в состоянии ухудшить хорошее самочувствие других людей, не портя одновременно своего. Запомните, что каждый человек, которого вы встречаете на своем пути, может с пользой для всех укрепить веру в себя. У каждого, в том числе и у президента крупного концерна, великолепного менеджера или видного государственного деятеля, вера в себя является чем-то чрезвычайно хрупким, поэтому любой человек высоко ценит помощь, оказываемую в ее укреплении. По этой причине пусть у вас станет привычкой доброжелательное отношение к другим и искренняя привязанность чуть ли ни к каждому встречному. Смотрите на каждого человека, с которым пересекаются ваши пути, с улыбкой, доброжелательно и тепло. Ведь каждый индивид несет свое бремя, борясь с жизненными проблемами и трудностями повседневного бытия, которые его отягощают и пугают. Если вы скажете этим людям что-нибудь приятное, укрепите в них чувство уверенности или поднимете их в собственных глазах, то тем самым позволите им почувствовать себя гораздо лучше. Одновременно вы и сами испытаете прилив уверенности в себе, поэтому вам станет легче жить при любых обстоятельствах. Позаботьтесь о том, чтобы другие люди чувствовали себя в вашем обществе легко, а они взамен высоко оценят вас, что, в свою очередь, — прямой путь к успеху.

Существуют семь принципов, облегчающих реализацию указанных намерений. Во-первых, вам нельзя жалеть самого себя, осуждать других и пользоваться деструктивной, разрушительной критикой. Почему? Потому, что такое поведение дискредитирует людей из вашего окружения и ведет к тому, что у них снижается самооценка. Подобные действия могут даже стать причиной возврата у них — и у вас — тщательно скрываемых комплексов, которые являются следствием былого отторжения, понесенных поражений, осуждения или житейских невзгод. Если вы не в состоянии сказать окружающим ничего приятного, то лучше вообще молчите. Сохраняйте нейтралитет и не высказывайте отрицательных суждений. Во-вторых, постоянно стремитесь к согласию. Любой ценой избегайте конфликтов и расхождений, добиваясь компромисса. Если кто-либо выскажет мнение, с которым вы не согласны, не акцентируйте на этом

чрезмерное внимание. Если уж данная проблема действительно очень важна для вас, то осторожно поставьте несколько вопросов. Но никогда не возражайте! В подобных ситуациях попытайтесь понять мотивы, которыми руководствуется собеседник. Вместо того чтобы заставлять других принять вашу точку зрения, найдите время задать уточняющие вопросы, выслушать ответы и понять, почему ваш визави сказал то, что сказал, и по какой причине он придерживается именно такого, а не иного мнения. Порой в результате расспросов обнаружится, что ваш оппонент располагает для соответствующего суждения рациональными, хотя и не вполне убедительными для вас аргументами. Помните, что понять означает простить. Если вы поймете другого человека, то не только простите его, но даже будете готовы согласиться с ним. Что касается возражений, то они обязательно вызывают у собеседника чувство отторжения. Всякий раз, когда вы говорите кому-нибудь, что его мнение лишено смысла, вы тем самым выражаете неодобрение по поводу его способности рассуждать, которая кажется вам неадекватной и лишенной какой-либо ценности. Поступая таким образом, вы, по сути дела, стимулируете негативные реакции. Вы тем самым снижаете самооценку у своего собеседника, а также, особенно если доводите дело до открытого спора, и свою тоже. Важнее всего — взаимное согласие.

Третьим принципом формирования у других людей веры в себя является принятие и одобрение вами указанных лиц. Принятие удовлетворяет глубочайшую потребность каждого человека, каковой является доброжелательность со стороны окружающих. Многие проблемы являются следствием того, что люди считают, будто окружение не принимает или даже отвергает их. Такой подход вызывает у них озлобленность и фрустрацию. Психологи утверждают, что на самом деле взаимное принятие или отторжение двоих людей имеет место уже в момент их встречи. Пока два человека не поймут друг друга, они не в состоянии договориться. Безоговорочное принятие обычно является прерогативой детского возраста. В эти годы матери любят нас без всяких предварительных условий. Став взрослыми, мы ожидаем того же от друзей и коллег. Полное одобрение, проявляемое вами по отношению к другим людям, укрепляет как их уверенность в себе, так и вашу собственную. Достаточно обычной улыбки. Всегда будьте вежливым и доброжелательным. Не осуждайте других, относитесь к ним самым внимательным и любезным образом. Во всех ситуациях стремитесь показать себя с наилучшей стороны.

Четвертым методом повышения ценности людей из вашего окружения, а значит, и вашей собственной, является понимание. Каждый, кто встречается с пониманием со стороны других, чувствует собственную ценность. Понимание и сочувствие укрепляют уверенность в себе.



Каким же образом лучше всего выражать указанные чувства? С помощью демонстративной благодарности. Поэтому будьте благодарны за свою жизнь и свое здоровье! Благодарны за семью и за весь свой малый мир. Благодарны за всё, что имеется в вашей жизни. Пользуйтесь любым случаем, чтобы сказать самые простые слова: “Благодарю, большое спасибо!” Выражайте благодарность каждому, кто хоть раз сделал для вас что-нибудь хорошее. При всяком изъяснении благодарности растет уверенность как у ее адресата, так и у вас самого. Демонстрировать благодарность начинайте с собственного дома. Благодарите своего партнера по браку или совместной жизни. Благодарите ее или его за всё, что обогатило вашу личность и судьбу. Благодарите родителей. Скажите им спасибо за любовь и опеку. Благодарите своих детей. Не забывайте благодарить начальника, коллег, сослуживцев и подчиненных. В ресторане благодарите официанта. Словом, благодарите каждого, кто сделал для вас хоть что-либо. “Спасибо” — это одно из самых прекрасных слов в каждом языке.

Пятый принцип заключается в том, чтобы выражать людям признательность. Человек, которого хвалят, чувствует себя важным и ценным. Только не раздавайте комплименты направо и налево, старайтесь выражать одобрение по справедливости, то есть тому и тогда, когда он того заслуживает. Не хвалите никого за поступок, совершенный месяц назад. Избегайте позитивных оценок оптом, когда кому-то туманно говорится, что он великолепен. Формулируйте свои похвалы конкретным образом, сообщая людям, в какой именно области и почему вы считаете их выдающимися специалистами. Замечайте как большие достижения, так и малые, и хвалите за любые. Стоимость похвалы окажется вдвое выше, если она выражена публично, поэтому не уставайте хвалить окружающих. Если вы хотите создать и укрепить у данного человека определенную модель поведения, то должны хвалить его всякий раз, когда он совершит действие, которого вы от него ждете. Вам следует продолжать эту практику до тех пор, пока в нем не сформируется желанный вам стереотип поведения.

Шестой метод состоит в том, чтобы выражать восхищение. Восхищайтесь внешним обликом своего собеседника, его характером, знаниями, вкусом и достижениями. Вы ведь знаете, что каждому хочется услышать о себе что-нибудь приятное. Особое удовольствие доставляет честная и конкретная похвала. Она укрепляет веру в себя. Мужчин, как правило, более всего радуют слова восхищения их профессиональными успехами, автомобилями, обувью или галстуком. Дамы же охотно выслушивают комплименты по поводу своего туалета, внешнего вида, семьи и детей. Впрочем, все мы, независимо от пола, любим, когда нас хвалят за то, что нам особенно хорошо удалось.

Седьмой принцип — внимательность. Она означает пристальное

вслушивание в каждое высказывание собеседника. Такой подход успешно подпитывает уверенность вашего партнера в себе, а тем самым — и ваше собственное чувство веры в себя. Внимательно прислушиваясь к высказываниям своего собеседника, вы всякий раз проявляете к нему уважение и демонстрируете высокую оценку его суждений: “Я уважаю тебя. И ты этого стоишь”. Умение слушать чрезвычайно укрепляет уверенность обеих сторон в себе и облегчает взаимные контакты, а также шансы договориться. Поэтому выслушивайте других внимательно и терпеливо, проявляйте свою заинтересованность периодическими поддакиваниями и обязательно улыбайтесь. И еще одно: никогда не прерывайте говорящего! Позвольте собеседнику высказаться до конца. Если даже он сделает паузу, не исключено, что это лишь желание перевести дыхание и набрать воздуха в легкие, поэтому подождите немного, прежде чем начнете высказываться сами. Отвечайте не раньше, чем через две— пять секунд. Это всегда производит хорошее впечатление. Неизменно эффективны и просьбы разъяснить и уточнить сказанное. Если кто-то закончил говорить, а вы не до конца уверены, что, собственно говоря, имел в виду собеседник, у вас всегда есть возможность переспросить: “Что именно вы хотели сказать?” Или: “Вы не могли бы сформулировать это поточнее?” Или: “Как вы это себе представляете?” Подобные вопросы позволят вам точно понять мысль партнера. В конце разговора вы должны кратко резюмировать высказывания собеседника, чтобы убедить его, насколько внимательно вы слушали и как хорошо поняли то, о чём он хотел вас проинформировать.

А теперь вспомните, что всё то, чего достигли благодаря вам другие люди, непременно возвращается обратно, словно бумеранг. То, чем вы наделили окружающих, когда-нибудь вернется к вам сторицей. Поэтому всегда относитесь к другим людям дружелюбно и говорите о них только хорошее, особенно когда те отсутствуют. В заключение напомним золотое правило — оно является ключом, открывающим двери к удачным и полноценным межличностным контактам. В соответствии с ним всегда следует относиться к другим так, как вы хотели бы, чтобы они относились к вам. Поэтому уважайте своего начальника, если хотите, чтобы он уважал вас. И к подчиненным относитесь таким же образом. Поступайте по отношению к партнеру по совместной жизни точно так же, какого поведения с его стороны вы ждете. Проявляйте к своим родителям такое же отношение, которого ждете от своих детей. К собственным детям проявляйте такое отношение, на какое вы рассчитывали, когда сами были ребенком. Если вы накрепко усвоите это золотое правило и будете систематически применять его, стараясь укреплять уверенность окружающих в себе, вы не только сильно укрепите собственную веру в себя, но и станете самым позитивным из всех

преуспевающих людей, одновременно пользуясь безусловной любовью со стороны окружающих. Вы чрезвычайно обогатите собственную личность. Словом, вы даже не представляете, сколь многого сумеете достичь, применяя указанное правило в повседневной жизни.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к девятнадцатой главе.

## 20

### Типы личности

Ваше умение взаимодействовать с другими людьми и повышать эффективность коллективной работы — это 85% успеха в профессиональной жизни при нынешних обстоятельствах, сложившихся на рынке труда. Люди, которые во многих отношениях разнятся между собой, тем не менее проявляют и много сходства, причем по большому кругу вопросов. Скажем, все хотят быть здоровыми. Все хотят поддерживать добрые отношения с окружающими, иметь хорошую работу, пользоваться уважением в обществе. Словом, у нас много общих черт. Для каждого человека мерилom счастья являются уверенность в себе, вера в собственные силы и гордость, испытываемая благодаря своим достижениям. Уверенность в себе дает сознание, что вы — человек ценный и достойный. Вы чувствуете себя самодостаточным и обоснованно считаете, что вас уважают другие. Все ваши действия, направленные на то, чтобы другие люди чувствовали себя рядом с вами более ценными и достойными уважения, облегчат сотрудничество с ними.

Следующим пунктом является вера в собственные силы. Каждому хочется, чтобы в ближайшем окружении его не только принимали, но и ценили. Из всех наших подсознательных потребностей эта необходима, пожалуй, сильнее всего. Остается еще личная гордость. Каждый человек хотел бы думать, что хорошо справляется со своими обязанностями и многое дает не только самым близким, но и миру в целом. Всякий раз, когда другие люди испытывают благодаря вам подобные чувства, вы укрепляете их уверенность в себе, их веру в собственные силы и гордость собою, а тем самым благоприятно воздействуете на качество собственных контактов с людьми.

Слышали ли вы о лошадях клайдсдейлской породы<sup>33?</sup> Это чрезвычайно сильные упряжные лошади родом из Шотландии. Часто они тянут везы, доверху нагруженные пивными бочками. Каждый из них может в одиночку катить телегу с грузом свыше 5 тысяч фунтов (2300 кг). Согласитесь, это огромный вес! Если же запрячь сразу пару таких лошадей, то они в состоянии справиться с грузом в 15 тысяч

фунтов — почти 7 тонн. Четыре шотландских тяжеловоза, обученные работать в единой упряжке, совладают и с весом, превышающим 50 тысяч фунтов (без малого 23 тонны). Почему я рассказываю о них? Причина проста: если несколько человек образуют собой “упряжку” и мы умело организуем их совместную работу, то вместе они сделают намного больше, чем каждый из них по отдельности. Наши организационные усилия состоят в том, чтобы склонить нескольких человек, наделенных несхожими чертами и достоинствами, к гармоничному и эффективному сотрудничеству по реализации совместных целей. Именно поэтому вам нужны в коллективе самые разные люди, обладающие сильными и слабыми сторонами. Здесь самое время вспомнить, что в каждом человеке можно найти больше слабостей, чем достоинств. Смысл взаимодействия заключается в таком сочетании сильных сторон разных членов группы, которые позволяют компенсировать их недостатки. Каждый человек оригинален и отличается от остальных, но никто не лучше и не хуже других. Каждый разумен и наделен конкретными талантами. Проблемы появляются при совместной работе лишь в том случае, когда талант и другие важные качества данного человека не получают должной оценки или когда поручение не соответствует возможностям сотрудника.

Гармония, царящая в коллективе, и совместные усилия его участников имеют принципиальное значение для успеха. Гармония означает, что коллеги по совместной работе, полные позитивных и дружелюбных чувств, взаимно поддерживают друг друга при реализации поставленной задачи. Взаимодействие всех участников коллектива приводит к тому, что результаты их работы оказываются значительно выше, чем у ее участников, взятых по отдельности. И это, разумеется, справедливо независимо от их пола, национальности, расы, взглядов и точек зрения. Главная трудность состоит в объединении отдельных индивидуумов в гармоничный, синергетический коллектив при одновременном стимулировании индивидуального развития каждого участника. Контакты с людьми помогут вам усвоить два важных факта. Во-первых, люди не меняются. Однако это не означает, что в определенных ситуациях они всегда действуют одинаково. Просто каждый выражает свою индивидуальность. Естественно, иногда случаются и чудеса, однако вы не вправе на это рассчитывать. Чтобы стать такой личностью, какой вы являетесь сегодня, вам потребовалась целая жизнь. Если вы ожидаете от кого-либо, что он разрешит волнующую вас проблему, переделав с этой целью весь фундамент своей индивидуальности, то вы лишь понапрасну теряете время. И вовсе не потому, что людям невозможно изменить, а по той причине, что они не видят в этом необходимости. Во-вторых, слабости каждого человека следует воспринимать как неверно нацеленные достоинства. Может

случиться, что данное лицо обладает необычайными положительными качествами, которые в результате неправильного использования или применения в ненадлежащей ситуации перерождаются в изъяны. Изменение ситуации может ликвидировать факторы, тормозящие продуктивную деятельность или образующие собой препятствия к ней, благодаря чему скрытые до сих пор достоинства начинают проявляться в полную силу. Позже мы еще вернемся к данному вопросу.

Что является решающим для успеха в отношениях с другими людьми? Существует только один ответ: нужно глубоко познать самого себя. Чем больше вы знаете о себе, тем лучше себя понимаете и тем полнее принимаете. Самая большая ошибка, которую мы совершаем в контактах с другими, имеет место в том случае, когда мы относимся к ним таким образом, словно те ничем не отличаются от нас и лишены собственной индивидуальности. Гибкость, открытость и способность принимать тех, кто отличается от вас, — вот самые эффективные союзники в деле достижения успеха в своих отношениях с сотрудниками. Вполне можно систематизировать разные типы личности под углом их психического склада. Данный вопрос подвергается углубленным исследованиям уже более 50 лет. При этом чаще всего используется представленная далее на рисунке модель, которая состоит из четырех полей, служащих в качестве средства упорядочения разных типов личности. На указанном рисунке пересекаются две прямых линии: вертикальная и горизонтальная, которые делят плоскость на четыре квадранта. Горизонтальная линия, идущая слева направо, обозначает переход от интровертной (И) к экстравертной (Э) личности. Люди интровертного типа нацелены вовнутрь и неохотно проявляют свои чувства вовне. Экстравертный тип личности, при котором человек охотно демонстрирует вовне свои чувства, — это атрибут самых экспрессивных индивидуумов. Каждый может найти себя в каком-либо из этих квадрантов. Вертикальная ось обозначает отношение к другим людям. Если двигаться снизу, то типы личности, нацеленные на людей, постепенно переходят к верхним участкам рисунка, где представлены личности, сильно нацеленные на задачи и эффекты, — личности руководящего типа. Каким типом личности обладаете вы? А где расположился бы на этой схеме ваш начальник? Или же партнер по совместной жизни? К какому типу принадлежат ваши дети? А ваши коллеги? Тем самым мы приходим к принципиальной проблеме: каким образом научиться общению с личностями того типа, который отличен от нашего?

Данный рисунок требует более тщательного описания. В левом нижнем квадранте приводится тип эдакого приятеля, хорошего парня. Под данное определение подпадает человек, который легко вступает в контакты с другими людьми, одновременно оставаясь интровертом. Он впечатлителен, умеет слушать и нуждается в одобрении со стороны

окружающих. Говорит он, скорее, мало, а основная цель его жизни состоит в том, чтобы самому нормально справиться с проблемами и одновременно найти место в коллективе. Его девиз звучит так: помогите нам разобраться, каким образом всё это функционирует. Вместе мы справимся с любой задачей, и каждый из нас будет счастлив. Такой психологический тип, как хороший парень и добрый приятель, принимает решения не спеша и тщательно их взвешивает. Он нуждается в консультациях с окружением и не переносит давления. Работая с ним, вы должны проявлять терпение, поскольку, прежде чем он согласится с вашими предложениями, ему хотелось бы поглубже узнать вас, а это, как правило, требует довольно длительного времени. Указанный тип личности предпочитает определенные сферы деятельности, особенно педагогику, консалтинговые услуги, разного рода работы, связанные с благотворительными организациями. Лучше всего он чувствует себя в роли учителя, терапевта, консультанта.



Второй базовый тип личности, который на данном рисунке размещается в левом верхнем квадранте, — это аналитик. Он нацелен прежде всего на реализацию задач. Говорит такой человек мало, занимается главным образом своей работой, и другие люди его почти не интересуют. Работа и служебные обязанности заполняют собой чуть ли не всю его жизнь. Для него чрезвычайно существенно, чтобы справляться с поручениями идеальным образом, причем во всех отношениях. Аналитика весьма сильно мотивируют к труду похвалы в его адрес. Каждая ошибка, которую он совершает, порождает у него



стресс. Это самый настоящий перфекционист<sup>34</sup> — для него чрезвычайно важны всякие детали и мелочи. В то время как добрый приятель и хороший парень хочет побольше узнать о вас, аналитик задаст вам массу вопросов на тему своих служебных обязанностей и высоко оценит точность ответов. Его обрадует, если круг обязанностей и должностные инструкции будут сформулированы в письменном виде. Вдобавок к этому он всегда будет добиваться обоснования или доказательства каждого высказывания, существенного для оценки качества его работы. Аналитик становится хорошим бухгалтером, контролером, инженером или программистом. Он хорошо себя чувствует в профессиях, которые требуют внимания к мелочам, высокой точности и концентрации. В правом верхнем квадранте присутствует тип начальника. Он в основном не замечает других людей. Всю свою энергию такой человек направляет на деятельность и реализацию поставленных перед ним задач. Чаще всего это красноречивый экстраверт, который высказывает свои мнения громко и отчетливо. Для него очень важно своевременное выполнение работы, а вот отношениям между людьми он не уделяет особого внимания. В крайних своих проявлениях человек данного типа вообще не замечает сотрудников как таковых, оценивая лишь результаты их работы. Как правило, ему не хватает ни времени, ни терпения заниматься деталями. Он ожидает быстрых и точных ответов и всегда хочет быть подготовленным к будущему. Если вам приходится сталкиваться с таким человеком по профессиональным вопросам, говорите коротко и сугубо по существу. В каких видах деятельности тип начальника проявляет себя особенно хорошо? Обычно он становится успешным бизнесменом, руководителем, путешественником или «комендантом пожарной службы». Ему идеально подходит любой род занятий, приносящих быстрые результаты. В нижнем правом квадранте упомянутого рисунка мы разместили такой тип личности, который назвали артистическим. Этого человека интересует работа в целом, он сориентирован на достижения и результаты. Для него необычайно важно восхищение со стороны окружающих. Такой индивид всегда хочет быть в центре внимания благодаря своим неординарным способностям. Он обожает говорить о себе. Этот человек охотно ставит вопросы и столь же охотно дает ответы. Он чрезвычайно умело решает разного рода проблемы, весьма гибок, и ему во всём присущ творческий подход. Случается, что он берется за несколько разных дел одновременно, из-за чего терпит поражения. Как правило, люди указанного типа чувствуют себя созданными для реализации неординарных задач. Из их числа выходят директора фирм, политики, актеры, торговые агенты и, естественно, предприниматели.

Мы описали четыре основных типа личности, и для каждого из них характерна определенная модель поведения. В идеальных

условиях представители определенных типов проявляют в своих действиях черты, характерные для “своего” типа личности. Находясь под давлением обстоятельств, они придерживаются трафаретов, типичных для данного типа личности. Если дела идут не так, как хотел бы того начальник, он проявляет по отношению к своим подчиненным больше жесткости и требовательности, чем обычно. Аналитик начинает еще глубже вдаваться в детали. “Свой парень” еще более интенсивно занимается отношениями между людьми. Что касается артиста, то он в критической ситуации извлекает и пускает в ход запасы собственной творческой энергии. Если доминирующие стереотипы поведения не приносят результатов, то каждый из типов личности переходит по диагонали к противоположному квадранту. Начальник, которому после усугубления режима дисциплины не удается достичь ожидаемых показателей, превращается в хорошего парня. Компанейский по своей природе артист внезапно начинает обращать внимание на детали и обгоняет в своей мелочности и пунктуальности даже самого дотошного аналитика. Когда вы поймете указанные модели поведения и распознаете их у себя и своих сотрудников, вам будет легче оценивать разных людей и хорошо управлять ими. Благодаря этому вы сможете постичь структуру межличностных отношений.

Кроме рассмотренных выше четырех типов личности, принято выделять три разные категории людей. Это новая классификация основывается на базовом виде мотивации, присущем данной личности. Что именно мотивирует людей? Что пробуждает их спонтанный интерес? К первой категории относится предприимчивая личность. Данный тип проявляет высокий уровень мотивации в том случае, когда ему нужно самостоятельно выполнить самые трудные задачи. Это одинокий воин, первопроходец, открытый миру, но действующий в соответствии с собственными принципами и оценивающий всё по своим критериям. Например, успех теннисиста измеряется тем, как он действует в одиночном разряде. Каким образом установить, что мы имеем дело с типом предприимчивой личности? Это очень легко. Спросите у такого человека, чем он больше всего гордится в своей жизни. Предприимчивый всегда назовет в ответ достижения, которые являются результатами его борьбы в одиночку.

Ко второй категории принадлежит манипулятор. Этот человек любит решать вопросы руками других людей, координируя их деятельность и комплектуя из них подходящую команду. Из него получается выдающийся менеджер или тренер. Если вы спросите у манипулятора, что в жизни порождает в нем особую гордость, он начнет рассказывать о работе в коллективе, когда он эффективно помогал его участникам и мотивировал их на достижение определенных целей.

Третьей категорией является помощник, командный игрок. Он

охотно работает в коллективе, где его принимают, одобряют и ценят. Люди этого типа изо всех сил поддерживают других. Их радует работа по реализации совместных целей. Но и они хотят, чтобы их ценили за всё то, что они делают для группы. Каждый из подобных людей играет в коллективе конкретную и важную роль. Ключом к анализу всех типов личности, особенно во время интервью с кандидатами, которые претендуют на работу в коллективе, является умение исподволь выявить то, благодаря чему в этих, людях рождается уверенность в себе, чувство собственной ценности и гордость собою. В чём состояли его самые важные достижения в прошлом — те, о которых он вспоминает сегодня с удовольствием и радостью? Чем он занялся бы охотнее всего, что доставило бы ему наибольшую радость, в каких делах он увидел бы свершение своих надежд? Приходило ли вам когда-либо в голову, что если взять преуспевающего торгового агента, то есть тип деятельного и предприимчивого человека, и повысить его по службе, назначив менеджером отдела продаж, иначе говоря, потребовать от него поведения, характерного для начальника, то он мог бы и не справиться с новыми задачами? Вы бы внезапно вынудили его руководить коллективом, в то время как он привык во всём полагаться только на самого себя. Положение менеджера показалось бы ему настолько новым, необычным и не соответствующим его прежнему опыту и природной предрасположенности, что вызвало бы настоящий шок. В результате он утратил бы уверенность в себе и энергию, необходимую для продуктивной деятельности.

Одной из существенных причин, из-за которых лица, меняющие характер работы или профессию, оказываются не в состоянии справиться с новыми обязанностями, является привычная для них система мотивации, коренным образом отличающаяся от той, что сопряжена с новым рабочим местом. Вообще, система мотивации представляет собой весьма важный фактор, играющий решающую роль в достижении окончательного успеха. Знакомы ли вы с моделью поведения, в основе которой лежит понятие ИНСАЙТ<sup>35</sup>? Это хорошо известная система, базирующаяся на типологии, которую создал швейцарский психолог К. Г. Юнг<sup>36</sup>. Указанная модель опирается на четыре цвета: красный (начальник), желтый (артист), зеленый (свой парень) и голубой (аналитик). Красный цвет означает доминирование. Это экстравертный тип, человек прямой, непосредственный, конкретный, ориентированный на результаты и большой индивидуалист. Он великолепно проявляет себя при решении задач, требующих независимости и инициативы.

Желтый цвет выстывает как символ интуиции. Человека этого типа характеризует открытость, он ведет себя по-компанейски и умеет убеждать других. В своей деятельности личность данного типа проявляет много интуиции и оптимизма. Подобные люди умеют

увлечь других своей убежденностью, перетянуть их на свою сторону и качественно закончить работу. Зеленый цвет присущ людям старательным, трудолюбивым и энергичным. Этот тип сориентирован на работу, его отличают серьезность и выносливость, но особого творческого полета в данном случае не наблюдается. Такой человек стабилен и достоин доверия, он уравновешен и не проявляет сильных эмоций. Людям указанного типа временами недостает страстности, а также инициативы. Они послушно выполняют поручения, но не следует ожидать от них чего-то большего. В каждом предприятии, в каждой фирме они образуют прочный фундамент, поскольку на них всегда можно положиться. Эти люди не обязательно годятся на руководящие посты, а задачи, требующие творческого подхода, не принадлежат к разряду их сильных сторон.

Четвертый цвет — голубой — означает добросовестность. Лица данного типа чуть ли ни рабски придерживаются раз и навсегда принятых принципов. Хорошее или плохое, правильное или ошибочное, черное или белое — никаких оттенков, никаких промежуточных градаций для них не существует. Им не свойственна гибкость, но они всегда добросовестны, что предрасполагает их к работе в качестве бухгалтера или, например, контролера.

В основе следующей классификации лежит способ восприятия знаний людьми. Вашему начальнику, коллегам, супругу или супруге — каждому из них присущ определенный метод усваивания и переработки информации. Поэтому важно, какой способ мы применяем для того, чтобы передавать им всякого рода сведения. Если вы сделаете это ненадлежащим образом, то можете столкнуться с проблемами. Позвольте мне пояснить, как я это понимаю. Большинство людей ориентировано на зрительное восприятие (принадлежат к визуальному типу личности). Если вы хотите сообщить им что-либо, то предпочтительнее передать эту информацию в письменном виде. Они предпочитают видеть перед собой цифры, написанные, что называется, черным по белому. Когда вы начинаете говорить с ними про какую-то статью или книгу, им захочется прочитать ее. Если вашему начальнику присущ именно такой способ восприятия, то вы должны предъявлять ему всё на бумаге, в письменном виде. Если же он предпочитает получать устную информацию, то, стало быть, принадлежит к людям, ориентированным на слуховое восприятие (аудиальный тип). Такие люди лучше всего выражают собственные мысли, высказывая их вслух, а воспринимают информацию наилучшим образом, если выслушивают ее. Может случиться, что вы, будучи человеком слуха и речи, столкнетесь с шефом, который по-настоящему усвоит вашу информацию лишь после того, как вы представите ее написанной на бумаге. Поэтому сразу спросите у начальника: “В какой форме вы предпочли бы получать информацию о результатах моей работы?”

Письменно или устно?” Аудиальный тип отдаст предпочтение непосредственной беседе. Ему не нужны никакие бумаги. Если он что-то упустит, забудет или не поймет, то тут же попросит уточнить. Третьим способом получения информации выступает диалог. Сократ сказал, что мы учимся лишь тогда, когда обмениваемся мыслями. Некоторые люди нуждаются в дискуссиях. Они хотят аргументировать и спорить, хотят анализировать. Лица такого типа предпочитают фундаментально анализировать причины каждого явления, чтобы понять его. Для них характерна обработка информации с помощью вопросов и аргументированного диалога, и свои мнения они формируют лишь на этой основе.

Ключ к успеху в общении с другими людьми лежит прежде всего в понимании себя и своей неповторимой индивидуальности. Лишь после того, как вы осознаете свою уникальность и оригинальность, можно приступить к изучению того, какими путями следует выявлять разнородность других людей с тем, чтобы понимать и уважать их. Если вы хотите успешно сотрудничать с окружающими, то помните об одном: люди не меняются — ни вы сами, ни те, кто находится рядом! Но никому и не надо меняться! Все мы должны делать лишь то, что умеем лучше всего. Для вас это означает необходимость предпринимать попытки с целью выяснить, каким образом вы сможете наилучшим образом использовать свой потенциал, жить и работать в гармонии с окружающими. А после этого вы сможете с радостью ожидать выдающихся результатов.

Теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к двадцатой главе.

## 21

### **Как найти подход к различным клиентам — внешним и внутренним**

Я работал с огромным количеством различных фирм, с людьми, разговаривающими на 18 языках, с гражданами более чем 30 стран. Я видел много предприятий, которые неуклонно добивались успеха. И всё это я делал ради того, чтобы дать определение понятию, которое назвал интегрирующим принципом. Мне хотелось найти такой способ, который позволил бы достичь максимального успеха, испытать счастье и добиться уважения на работе. Вам предстоит убедиться, что принцип, названный мною интегрирующим, является определяющим для вашего успеха или поражения. Каков круг ваших служебных обязанностей? Здесь несущественно, как официально именуется пост, который вы занимаете. В любом случае вы занимаетесь решением проблем. Чем больше проблем вам удастся решить и чем они важнее, тем большего успеха вы можете достичь. А сейчас следующий вопрос: за что вы отвечаете в первую очередь?

Ответ здесь может быть только один: за высокую удовлетворенность клиентов. Вашей целью как человека, решающего проблемы, является удовлетворение потребностей клиента. В конечном итоге все мы, словно продавцы в магазине, должны удовлетворять наших клиентов. Каково в этом контексте определение клиента? Во-первых, клиентом является тот, кто испытывает потребность в вашем продукте, услуге или в вашей помощи — как в профессиональных, так и в личных делах. В этом смысле данный человек зависит от вас. Каждый сотрудник фирмы, который без результатов вашей работы не может выполнить свои обязанности, также становится вашим клиентом. Во-вторых, клиентом является тот, от кого в некотором смысле зависите вы сами. Ваша удовлетворенность в работе или в частной жизни в значительной мере зависит как раз от вашего клиента. Если вы внимательно обдумаете оба указанных определения, то придете к выводу, что все люди, которые вас окружают, являются клиентами. В частности, на работе вы постоянно имеете дело с клиентами — как внутри фирмы, так и вне нее. Чтобы добиться успеха” вы должны определить, кто является вашим самым важным клиентом, и оптимальным образом удовлетворить все его потребности. Если вы не сделаете этого, то нечего и думать об успехе.

Принято выделять четыре уровня удовлетворенности клиентов. На первом из них клиент воспринимается как нечто очевидное. Правда, его потребности стараются немедленно удовлетворить, но после этого о нем уже больше не думают. Статистика свидетельствует, что 68% клиентов не сохраняют верности своим продавцам, а покидают их и совершают последующие покупки в другом месте, поскольку чувствуют безразличие и пренебрежение со стороны кого-либо из сотрудников продающей фирмы. Нам также известно, что большинство невыполненных контрактов срывается из-за недостаточной вовлеченности одной из сторон в дела клиента. Многие предприниматели и предприятия воспринимают клиентов как неизбежное зло и говорят о них без всякого уважения. Вопросы со стороны клиентов, их жалобы или информацию о возникающих проблемах считают наглостью или, по меньшей мере, чем-то раздражающим. Клиенту не звонят в ответ на его обращения, его рекламации не принимают во внимание и вообще к нему относятся как к пятому колесу в телеге. Предприятия, для которых характерен подобный подход, лишены сколько-нибудь светлого будущего в мире конкурентной экономики. Аналогично ничего хорошего не ждет и конкретных работников, проявляющих подобное отношение к клиенту. На втором уровне располагается довольный клиент. Он формулирует свое желание, платит деньги и получает то, за что заплатил. Это как раз та нижняя граница качества обслуживания, которая гарантируется почти повсеместно. Элементарное удовлетворение потребностей клиентов должно быть абсолютным



минимумом соответствия требованиям рынка и принципам вашей профессиональной деятельности. Кто на самом деле устанавливает количество и качество контактов с клиентами, необходимых для того, чтобы выжить и быть экономически эффективным? Решающим в этом деле являются ваши конкуренты, которые должны удовлетворить потребности точно таких же клиентов, как ваши, чтобы удержаться на плаву. Если некая фирма разумным образом удовлетворяет потребности клиентов, то она, по сути дела, формирует стандарт, который становится обязательным для всех предприятий данной отрасли. Третьим уровнем является восхищение клиентов. О достижении указанного уровня можно говорить в том случае, если клиент по-настоящему очарован контактами с данной фирмой. Запомните: все процветающие фирмы и преуспевающие люди проявляют безмерное восхищение своими клиентами и делают всё, чтобы постоянно удивлять их в положительном плане, особенно после того, как приняли решение сотрудничать с ними. Четвертым является уровень, который я назвал очаровыванием клиента. В этом случае клиенты не просто удовлетворены или восхищены. Они не могут прийти в себя от удивления. Вы буквально ошарашиваете их и трогаете до глубины души, проявляя о них всяческую заботу, помогая им решать проблемы и удовлетворяя их потребности значительно лучше, чем кто-либо иной. Способность именно так очаровать клиентов — это ключ к тому, чтобы доминировать на рынке, и она приносит большие финансовые выгоды. Иногда благодаря этому вы можете устанавливать даже более высокие цены, нежели те, которые предлагают ваши конкуренты по рынку. Дело в том, что восхищенные клиенты склонны заплатить даже больше денег тому, кто проявляет о них всестороннюю заботу.

Чтобы полностью удовлетворить потребности наших клиентов, мы должны тщательно изучить их. Чего именно требует клиент, чтобы испытать наибольшее удовлетворение в результате полного учета его потребностей? Подумайте о том, каким образом вы можете помочь ему. Ключом к успеху в каждой сфере деятельности является восхищение со стороны клиента. А сейчас я выдам вам важнейший секрет, который вы должны запомнить раз и навсегда: уровень вашего успеха прямо пропорционален тому, в какой степени вам удастся удивить клиента. Речь идет о следующем: какие действия вы предпримете дополнительно сверх того, что от вас ожидалось. Коль вы ограничитесь только выполнением ожиданий — не меньше, но и не больше, — то тем самым автоматически ограничите свои потенциальные возможности на будущее. Действуя сверх этого, вы наберете больше положительных очков. Если же вы решитесь дать клиенту гораздо больше и превзойдете его самые смелые ожидания, то перед вами откроются все двери — нет, распахнутся широкие ворота, ведущие к подлинному большому успеху.

Кто является вашим самым важным клиентом на работе? Я подскажу вам — начальник! Если вы сами являетесь главой фирмы, то вашим беспорным начальником является рынок. Если же вы являетесь рядовым сотрудником фирмы, то шеф выбрал вас из числа других претендентов и взял на определенную должность для того, чтобы вы помогли ему удовлетворить потребности клиентов данной компании. Но, помимо этого, вашим самым важным клиентом является начальник. Почему? Удовлетворенность босса результатами проделанной вами работы является движущей силой вашей карьеры и условием успеха. В этом месте кое-кто может возмутиться: “Я работаю вовсе не для того, чтобы понравиться начальнику!” Неужто? Ради эксперимента предлагаю: попробуйте в самое ближайшее время вывести своего начальника из равновесия и наблюдайте, в какой степени это повлияет на дальнейший ход вашей карьеры. Имейте в виду, что вы возложили на себя часть ответственности начальника за удовлетворение потребностей клиента. Итак, если шеф является самым важным из ваших клиентов, то чего он требует от вас, чтобы быть довольным? Свыше 80% опрашиваемых не могут дать четкого ответа на указанный вопрос. И более того, у большинства начальников тоже нет ясного мнения на данную тему. Именно отсюда столько недоразумений между руководителями и подчиненными! Поэтому вы должны подготовить для себя перечень задач, которые должны решать, список всех дел, за которые отвечаете. Затем отправляйтесь с этой бумагой к своему начальнику. Скажите ему, что хотели бы выяснить, какие из перечисленных задач он считает самыми важными. Но перед этим сами расположите задания, фигурирующие в вашем списке, в соответствии с приоритетами. Представив плод своего творчества шефу, можете изложить каждый вопрос со своей точки зрения, всесторонне проанализировать ситуацию. Но в конце визита вы должны согласовать, что именно вам надлежит сделать в первую очередь, к какому сроку и в чём должен состоять результат. Только после этого вы сможете удовлетворить потребность вашего самого важного клиента. Сотрудничая с различными фирмами, я пришел к выводу, что самое плодотворное время для вас наступит тогда, когда вы выработаете с вашим начальником единые приоритеты.

Коль мы ведем разговор о качестве услуг, давайте установим, в чём состоит качество вообще. Можно определить его как сочетание достоинств, присущих данному продукту или услуге, с тем способом, каким указанный продукт или услуга будет поставляться клиенту. Приведу пример: представьте, что вы идете в дорогой ресторан и заказываете там изысканное блюдо в надежде хорошо провести время. Но официант стукнул тарелкой о стол и сказал: “Бери и рубай!” Это блюдо может быть фантастическим по вкусу, необычайно дорогим, великолепно приготовленным и так далее, но то, как его подали, уничтожило бы все его плюсы. Вы должны понимать, что работа,

выполненная с хорошей психологической установкой, культурно и с удовольствием, стоит намного дороже. При таком подходе к своим обязанностям вас будут уважать намного больше, чем если бы вы исполняли их безразлично или с явным нежеланием.

А теперь — очередной важный вопрос: в чём нуждаются ваши коллеги, занимающие параллельные посты, чтобы повысить качество своего труда? Вы спросите, почему именно вы должны думать об этом? Спешу ответить. Не так уж трудно набирать очки у подчиненных, которые зависят от вас, поскольку вы можете оставлять их на работе или увольнять, повышать зарплату или, наоборот, снижать ее. Но ведь существуют и такие работники, над которыми формально у вас нет власти, но от которых зависит успех вашей совместной работы, а также ваше профессиональное положение. Старайтесь помогать другим, не ожидая ничего взамен. Только люди без будущего постоянно озабочены тем, что им перепадет. Люди же с неограниченным потенциалом постоянно ищут возможности помочь окружающим. Вы уже отлично знаете, что всё сделанное бумерангом возвращается к вам, причем именно в тот момент, когда вы нуждаетесь в этом. В каждом коллективе самым большим уважением пользуются те, кто всегда поддерживает остальных коллег. Именно они получают настоящее признание. Ибо тот, кто помогает другим, приводит в действие волшебный закон взаимности, в соответствии с которым каждое ваше действие вызывает соответствующую ответную реакцию. Поверьте, что люди наверняка будут благодарны вам, если только вы пойдете им навстречу.

Кроме начальника, одним из самых важных ваших клиентов является всё подразделение, где вы работаете, поскольку результаты вашего индивидуального труда существенно влияют на итоги работы группы в целом, а успех группы является одновременно и вашим личным успехом. Удовлетворенность со стороны коллектива является условием удовлетворенности шефа, а также успешной позиции фирмы на рынке. Вашим ключом к успеху является умение вызывать восхищение. Те руководители и сотрудники, которые добиваются успехов, владеют искусством привлекать на свою сторону коллег. Разумеется, решающим здесь является удовлетворение потребностей последних. В чём же нуждаются ваши сослуживцы, чтобы почувствовать себя счастливыми? Если вы не знаете этого, то просто задайте им прямой вопрос. Спросите, что им необходимо, чтобы хорошо справляться со своими обязанностями. Не забывайте следующего: ведь уверенность в себе, чувство собственной ценности и гордость собой вытекают из того, что человек отлично справляется со своими обязанностями и его ценят окружающие. Все ваши действия, имеющие целью помочь сослуживцам как можно лучше выполнять свои обязанности, приведут к тому, что они будут проявлять по отношению к вам больше лояльности и станут уделять работе

больше времени и усилий. А это сильно приблизит вас к успеху. Чего ожидают подчиненные от идеального начальника? Соответствующим исследованием были охвачены тысячи сотрудников. Собранный таким образом обширный материал позволил четко выявить следующие основные характеристики.

Во-первых, хороший начальник точно формулирует задания и поручения. Его подчиненные четко знают, что от них требуется. В трудовом коллективе царит здоровая атмосфера, когда всем его участникам известно, в чём состоит их задача, к какому сроку они должны справиться с ней и чему она должна служить. Обязанности или поручения, которые сформулированы недостаточно четко, оказывают деморализующее влияние. Когда сотрудники не знают до конца, что именно от них требуется, они не в состоянии хорошо справиться со своими обязанностями, а потому и не могут быть довольны собой. У них не возникнет уверенности в себе, не будет чувства собственной ценности и они не почувствуют гордости от своих свершений.

Во-вторых, хороший начальник не прячет от подчиненных нормальных человеческих чувств, он проявляет по отношению к ним заинтересованность, сочувствие, уважение и вежливость. Правда, в основном он сконцентрирован на деловой стороне, но не забывает позаботиться и о людях. Самыми лучшими руководителями являются те, кто находит индивидуальный подход к своим сотрудникам. Как должна выглядеть ваша стратегия? Элементарно. Уточните у каждого из сослуживцев, каким путем вы могли бы помочь ему в работе, а затем непременно сделайте это. Обеспечивайте своим подчиненным по возможности наилучшие условия труда и постоянно интересуйтесь их проблемами.

Следующей категорией людей являются внешние клиенты. Именно благодаря им ваша фирма развивается и имеет шансы выжить в конкурентной борьбе. Только подумайте: ведь предприятие, где вы трудитесь, не существует ради себя самого. Каждый успех и каждая неудача приходят извне. Все достигнутые показатели являются следствием поведения по отношению к клиенту на жестком конкурентном рынке. Внешний клиент — это человек или фирма, которые либо покупают продукты, произведенные вашим предприятием, либо приобретают их у конкурентов. Чем крупнее потенциальные покупки и чем большее влияние оказывает их отсутствие, тем важнее для вас данный клиент. В соответствии с указанным определением им может быть также поставщик, банк или общество потребителей, которых вы должны привлечь на свою сторону. Существуют два критерия, позволяющих оценить, в какой степени вам удалось этого достичь. Первым является повторная покупка — знак привязанности клиента к вашей фирме. Вы продаете Данный продукт или услугу, а клиент доволен и вновь совершает

покупку у вас. Некоторые предприятия, например большие универмаги в Германии, рекомендуют своим служащим представить, что у их клиентов приклеен на лбу листок, где написана цифра 10 000, 20 000, 30 000, 40 000 или 50 000. Если кто-либо из них обратится к сотруднику универмага с некой просьбой, тот должен помнить, что данный клиент на протяжении нескольких лет принесет указанному предприятию 10 000, 20 000 или 50 000 немецких марок. Однако относиться к нему нужно в любом случае как к клиенту, стоящему 50 000 марок. Самые лучшие универмаги и фирмы обслуживают своих клиентов настолько вежливо и внимательно, что те всегда возвращаются к ним для совершения дальнейших покупок. Вторым критерием служит рекомендация. По-настоящему довольный клиент рекомендует данную фирму своим знакомым и друзьям. Он рассказывает всем, как умело и качественно его обслужили, и тем самым по существу продает ваш товар вместо вас. 84% людей совершают покупку лишь потому, что продавец пользуется хорошей репутацией. Асы бизнеса требуют от своих сотрудников относиться к клиентам таким образом, чтобы те, довольные обслуживанием, рекомендовали всем своим знакомым и друзьям обращаться именно в этот магазин либо фирму.

Несколько лет назад президент скандинавских авиалиний Джеймс Карлсон написал книгу “Момент истины”. Всякий раз, когда в вашем кабинете или фирме появляется новый клиент, имеет место момент истины, который определяет, вернется ли он сюда снова или нет, порекомендует вашу фирму знакомым или не сделает этого. Данный момент истины (а им может стать письмо, телефонный разговор или личная встреча) должен свидетельствовать в вашу пользу настолько сильно, чтобы в будущем указанный клиент принимал во внимание только услуги или товары вашей фирмы и рекомендовал их своим близким. Помните, что в конечном итоге каждая должность имеет целью предоставление услуг, решение проблем или удовлетворение потребностей. Всё, что вы делаете, помогает или мешает реализации указанной цели и ведет к тому, что клиенты привязываются к вашей фирме или, напротив, оказываются безвозвратно потерянными для нее. Здесь нет мелочей, всё играет роль! А теперь подумайте, каким образом вы можете лучше продать результаты своего повседневного труда. Вам удастся добиться этого, выполняя свои обязанности несколько лучше и быстрее, чем остальные сотрудники. Каждый день и каждый раз думайте, что вы можете сделать сегодня и сейчас с целью повысить уровень предоставляемых услуг. Задавайте самому себе вопрос, каким образом обеспечить максимальную удовлетворенность всех ваших клиентов — как внутренних, так и внешних. А сейчас немедленно начинайте действовать!

Теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к двадцать первой главе.

## Союзы с близкими людьми

В данной главе нам предстоит разговор о природе и значении тех человеческих союзов, в основе которых лежит любовь. Выбор спутника жизни, тепло вашего домашнего очага и удачная семейная жизнь являются решающими факторами успеха в такой же мере, как всё то, о чём говорилось ранее. Бенджамин Дизраэли<sup>37</sup> сказал когда-то, что никакой успех в общественной жизни не компенсирует поражений, понесенных дома. Мужчина и женщина должны идеально подходить друг другу. Каждый из них принадлежит другому. Совместное пребывание в долговременном и прочном союзе является подлинным мерилом их эмоциональной зрелости. Однако во всяком союзе порой случаются трения. У каждого человека есть право иметь собственное мнение, он по-своему относится к жизни, а в результате индивидуального жизненного опыта или воспитания питает самые разнообразные и сугубо индивидуализированные чувства. Каждый из нас — сложное существо. Тот факт, что двое людей находят друг друга и на протяжении длительного времени остаются вместе, сам по себе является огромным успехом. Статистика утверждает, что 90% браков заканчиваются лишь в результате смерти одного из партнеров. Я лично считаю, что все сообщения средств массовой информации об огромном количестве разводов являются всего лишь манипуляцией. В действительности существуют намного больше счастливых браков, нежели распавшихся.

Шесть важных проблем нарушают гармонию семейных союзов. Чем лучше вы их поймете, тем легче будет со временем разрешить их. Во-первых, мы редко проявляем готовность полностью и без остатка вовлечься в семейный союз. Мы пытаемся оставить себе “форточку” и считаем это справедливым: я пройду половину дороги, а ты проделаешь вторую. Я по-настоящему стану воспринимать наш союз лишь в том случае, если это сделаешь ты. У меня свой банковский счет, а у тебя свой. Я покупаю то, ты купишь это. Я уплачу за одно, ты заплатишь за другое и т.д. За всем этим скрывается перестраховка. Великолепным примером является брачный контракт, зачастую подписываемый будущими супругами перед вступлением в брак. Двое партнеров заранее скрепляют своими подписями определенный договор. Такого рода союзы, как правило, оказываются непрочными — почти 90% из них заканчиваются тем, что партнеры разводятся. Ведь они заранее настраиваются на то, что их брак закончится развалом. С момента подписания контракта каждый из супругов ожидает кризиса, а отсюда рождается неуверенность и чувство отторжения. Обычно одна из сторон считает себя недостаточно хорошей по сравнению с другой. Вы спросите, каково решение? Ответ таков: вам необходимо во что бы то ни стало



сохранить свой семейный союз. Не оставляйте себе запасных выходов! Во-вторых, часто мы пытаемся любой ценой изменить характер партнера по совместной жизни и безрассудно верим, что нам это удастся. Многие люди заключают официальный брак с твердым намерением воспитать своего партнера и уж потом достичь полной гармонии. Однако желание переделать партнера на свой лад является всего лишь доказательством его отторжения. А вы ведь уже знаете, что все люди — мужчины и женщины, молодые и старые — испытывают страх перед перспективой оказаться отвергнутыми. Источники подобного страха уходят корнями в детство. Попытки перевоспитать партнера вызывают у того отрицательные эмоции и рождают сомнение, что он недостаточно хорош. При этом ход рассуждений таков: меня хотят воспитать, поскольку себя считают лучше. Противоядием от подобного рода реакций является полное принятие своей второй половины со всеми ее достоинствами и недостатками. Если вы не в состоянии без всяких условий, оговорок и ограничений принять своего партнера или партнершу по совместному союзу, задумайтесь над тем, что у вас не в порядке. Вы не можете вступить ни в какой партнерский союз, а тем более в брак, если не убеждены до конца, что сделали надлежащий выбор. В данном случае не бывает компромиссов.

В-третьих, перед многими союзами встает очередная проблема — ревность. Это чувство чаще всего не имеет ничего общего с партнером или партнершей. На самом деле оно является исключительно проблемой того, кто ревнует, и вытекает из его низкого уровня самооценки. Ревнивый человек считает, что не заслуживает любви. Ревнивцы, как правило, в детстве не получали безусловной родительской любви, и дома их не принимали до конца. Став взрослыми, они уже запрограммированы негативным образом, научены никому не доверять и живут в постоянном страхе перед тем, что кто-то откажет им в любви. Если родители не проявляли любви к вам или постоянно вас критиковали, то почти наверняка вашим постоянным спутником станет ревность, разве что вы предпримете осознанные усилия с целью избавиться от нее. Каким образом совладать с ревностью? Можно убедить самого себя, что вы являетесь хорошим и заслуживающим любви человеком, можно наращивать свою самооценку, повторяя каждое утро: “Я себе нравлюсь, я люблю себя. Я люблю себя. Я очень себя люблю”. Чем сильнее вы себя полюбите, тем легче вам будет принять самого себя. Воспринимая себя как человека ценного и достойного любви, вы убедитесь, что поведение партнера никак не связано с вами, с вашими мнимыми недостатками или реальными достоинствами. Если тот, с кем вы находитесь в связи или союзе, вдруг выбирает себе кого-то другого, это не имеет ничего общего с вашей подлинной ценностью. Вы в любом случае хороший, ценный и нужный человек.

В-четвертых, во многих союзах негативную роль играет склонность одной из сторон жалеть себя. И эта привычка является результатом отторжения со стороны родителей и отсутствия любви в детстве. Кроме того, ее перенимают от того из родителей, кто постоянно сетовал на жизнь и испытывал к себе жалость. Мы уже знаем, что такого рода поведение свидетельствует об отсутствии целей и смысла жизни. Самым простым выходом в данной ситуации является постановка больших целей и настойчивая, усердная и систематическая работа по достижению того, что для вас действительно важно. Помните, что ваше сознание не может работать над реализацией конкретных целей и планов одновременно с жалостью. Вы должны настолько увлечься реализацией планов, чтобы у вас не оставалось ни минуты времени, чтобы поддаться негативным мыслям.

В-пятых, серьезной проблемой в любом союзе могут быть негативные ожидания. Ведь они, как вы знаете, относятся к разряду тех прогнозов, которые непременно сбываются, причем автоматически, сами по себе. Негативные предвидения, присутствующие у одной из сторон, заранее приговаривают большинство союзов к неудаче. Часто они принимают форму обвинений, которые ставят второго партнера в ситуацию подсудимого. Таким способом мы перестраховываемся, чтобы партнер не мог себе позволить подвести нас, обмануть или уделить больше времени своей профессиональной деятельности и поддержать домашний очаг. Это продолжается до тех пор, пока “обвиняемый” не скажет: “Коль ты оцениваешь меня так низко, то не буду тебя разочаровывать”. Попробуйте прямо с сегодняшнего дня ждать от своего партнера только самого лучшего, заверяйте свою половину, что питаете к ней или к нему полное доверие и целиком верите в него. Осознание того, что человек, который по-настоящему важен нам, действительно в вас верит, — это захватывающее дух чувство, которое укрепляет вашу уверенность в себе.

В-шестых, многие союзы потерпели неудачу вследствие отсутствия гармонии: в принципе, обе половины совершенно не подходили друг другу. Обычно человек знакомится с десятками лиц противоположного пола, пока находит ту единственную личность, которая подходит ему. Однако со временем степень и качество такой совместимости могут претерпеть изменения. Каким образом распознать, что процесс, который именуется жизнью рядом, а не вместе, уже начался? Первым сигналом является отсутствие смеха в доме. Если двое не смеются вместе, если они не находят ничего, что в равной степени кажется забавным им обоим, то вскоре они перестают разговаривать друг с другом. У них исчезают общие темы, которые можно было бы обсудить. Тем самым они живут не друг с другом, а около друг друга, и каждый из них несчастен. Указанный

процесс можно сдерживать только честностью. Не исключено, что дороги такой пары разойдутся. Никто не несет за это вину. Никто не совершил ошибки. Никто не является худшим лишь из-за того, что два человека, которые прежде образовывали единое целое, перестали подходить друг другу. Это происходит само по себе — так же, как меняется погода. Союз двух человек — штука тонкая, и со временем она меняется. Иногда всё функционирует отлично, а в другие периоды дело, увы, обстоит совсем иначе. Но такой союз можно спасти, если соблюсти несколько условий. Для начала обратитесь к консультанту по вопросам семьи и брака. Расскажите ему о своих проблемах и обсудите их. Согласитесь подвергнуться терапии. Сделайте всё возможное для того, чтобы оттащить свой брак от края пропасти. Однако ни в коем случае не оставайтесь в неудачном союзе без любви только из опасения перед комментариями со стороны окружающих! Вы не поверите, сколь многие люди силком продолжают пребывать в несчастном браке лишь из чувства страха перед общественным мнением! В конце концов и они расторгают семейные узы, после чего понимают реальную истину: в действительности их развод никого не интересует. 99% времени все люди, в том числе и те, которые окружают неудачных супругов, размышляют исключительно о себе и о своих проблемах. Неприятности других находятся на периферии их интеллектуальной жизни. Поэтому, если вы не в состоянии прийти к консенсусу с партнером по совместной жизни, примите это как данность. Если вы находите в себе силы, то нужно предпринять попытку спасти свой брак. Однако не предавайтесь своему несчастью — как минимум, подумайте, что это ранит и другую сторону.

Эмоциональный союз, в котором присутствует глубокое чувство, является необходимым подспорьем к полноценной, по-настоящему частичливой жизни. Настройте себя на удачный союз с партнером по жизни и сразу приступайте к реализации данного намерения. Прежде всего рассчитывайте на то, что ваш союз принесет вам радость и чувство удовлетворения. Человечеству известны шесть условий успеха в браке, которые на протяжении веков доказали свою эффективность. Если вы будете придерживаться их, то обязательно обретете счастье. Первым из них является достижение гармонии. Вы будете чувствовать себя счастливым с тем человеком, у которого сходные интересы, кто базируется на тех же жизненных ценностях, что и вы. Особенно важны сходные взгляды на темы денег, детей, секса, религии и политики. Существенны также пристрастия, касающиеся способов проведения свободного времени. Хотя последний из этих факторов выглядит не столь важным, он играет изрядную роль в каждом семейном союзе. Множество браков распалось, поскольку партнеры были не в состоянии договориться по поводу того, как им проводить свободное время. Каждому из них хотелось чего-то иного, а в конечном итоге их пути разошлись, и оба шли своей дорогой.

Однако существует пословица, что противоположности притягиваются. Применительно к семейным союзам она подтверждается лишь в том, что касается темпераментов. Природа во всех сферах требует равновесия. Важно, чтобы два человека гармонично дополняли друг друга с точки зрения темперамента. Поэтому, если один из них интроверт, то второй вполне может быть экстравертом. Если один любит поговорить, второй может оказаться молчуном. Продуманное предварительное общение позволяет выявить и протестировать взаимное дополнение темпераментов. В гармоничных союзах каждый должен иметь возможность высказаться до конца и быть выслушанным. Разумный человек, руководствующийся принципом взаимности, понимает, что временами ему придется помолчать и послушать. Это можно рассматривать как взаимную притирку партнеров. Третьим и, пожалуй, самым важным ключом к удачному семейному союзу является взаимная вовлеченность, ангажированность. Лучше всего, когда обе стороны делали всё возможное, чтобы их союз оставался удачным. Одно из самых лучших определений любви звучит так: любовь — это неограниченная готовность и полная вовлеченность в то, чтобы предоставить любимому человеку возможность полностью реализовать потенциал, заложенный в него от природы. Если мы стараемся открыть именно этим ключом дверь, ведущую к достижению собственного счастья и Счастья своей второй половины, то вправе говорить о подлинной любви. Желательно, чтобы ни одна из сторон никогда не упоминала о возможном расставании и даже не обдумывала подобный вариант. Ни в коем случае нельзя шантажировать другую сторону перспективой покинуть ее. Прочные союзы всегда находят решение своих проблем, поскольку партнеры эмоционально вовлечены во взаимные отношения и чувствуют ответственность друг перед другом. Четвертое условие заключается в том, чтобы партнеры нравились друг другу. В идеальном союзе партнера рассматривают как самого лучшего друга. Когда двое людей встречаются и обнаруживают, что их связывает нечто особенное, единственное в своем роде, то можно говорить о родстве душ. Нет в мире никого, с кем они проводили бы время более охотно. Любовь — это чувство, которое приходит и иногда уходит, но дружба длится бесконечно. Многолетние исследования подтвердили, что восхищение своим партнером и уважение к нему является самым прочным цементом, скрепляющим любой союз. Если обе стороны сходным образом смотрят на себя как на личности, то они испытывают взаимное притяжение и лучше всего подходят друг другу. Что это означает? А вот что: самым счастливым вы можете быть лишь с тем человеком, который в столь же сильной степени счастлив рядом с вами. Особенно полное согласие будет царить у вас в отношениях с такой личностью, которая мыслит столь же позитивно, как и вы.

Важное замечание: два индивида, настроенных по отношению к жизни негативно, тоже могут идеально подходить друг другу. Каждый из них в одинаковой мере несчастен. Они вместе сидят, плачутся, брюзжат и осуждают весь мир. Такая пара работает на волнах одинаковой частоты, и у них идентичный взгляд на самих себя. А ведь именно сходство самооенок является мерилom совместного счастья. Вместе смеяться, вместе проводить время, вместе грустить — вот подлинная мера нашей взаимоприемлемости.

Шестым ключом к счастливому союзу является надлежащее общение между партнерами, в частности такое, чтобы каждому из них было обеспечена возможность побыть наедине с собой. Потребности и ожидания мужчин и женщин различны, особенно если речь идет об общении. Качество вашей жизни во многом зависит от того, в какой степени вы владеете умением общаться, и нигде это умение не является столь важным, как в вашем семейном союзе. Хорошо известно, что женщинам присуща сложная внутренняя жизнь. В то же время мужчины предпочитают мыслить сугубо логически. Они, как правило, выражаются более прямо, в то время как женщины предпочитают думать и действовать совершенно иначе — в обход. Проиллюстрирую это на конкретном примере. Муж с женой уже два часа едут на машине и, судя по знаку с ложкой и вилкой, как раз приближаются к придорожному ресторанчику либо кафе. Супруга спрашивает у мужа, не желает ли он перекусить. Тот отвечает отрицательно и продолжает ехать дальше. На самом же деле это ей хотелось перекусить. Однако вместо того чтобы напрямую предложить: “Давай-ка остановимся здесь и чего-нибудь перекусим”, жена спросила, нет ли у мужа такого желания. Он же услышал лишь то, что было произнесено вслух, воспринял вопрос своей подруги дословно и сказал правду: есть ему действительно не хотелось. Описанная только что проблема столь же стара, как все прочие различия между полами. Дорогие женщины, позвольте объяснить вам, что мужчины — не ясновидящие, а поэтому вы должны точно формулировать, чего именно вам хочется, а не надеяться на догадливость партнера. А вы, уважаемые мужчины, должны, в свою очередь, научиться задавать вопросы своим спутницам жизни и внимательнее слушать ответы. Оба партнера несут ответственность за качество общения в их союзе. И это обязывает каждую из сторон обращать пристальное внимание как на сами слова, так и на их возможный подтекст.

Проводите как можно больше времени вместе, причем без постороннего общества, вдали от шума, суеты и хлопот. Прекрасно подходит для этого совместная поездка либо путешествие на автомобиле. 30, 60, 90 минут или даже несколько часов езды на машине, не включая радио или магнитофон, позволяют свободно обмениваться мыслями, многое сказать и многое услышать.

Вы способны полностью раскрыть свой потенциал лишь в том случае, если состоите в здоровом и счастливом союзе с человеком, который любит и уважает вас, восхищается вами и к которому вы питаете те же чувства. Это обязывает вас отчетливо излагать партнеру свои мысли и чувства. Только в этом случае вы сможете до конца осознать, кто вы такие и какие чувства испытывает каждый из вас. Наличие у обоих возможности глубоко познать собственное “я” вытекает из вашего взаимного притяжения. Благодаря этому вы осознаете, что не являетесь плохим человеком, если вас любят. Невзирая на все свои внутренние сомнения, проблемы и оговорки, вы многого стоите. Если вы станете воспринимать себя как человека достойного и ценного, то сможете сильнее любить самого себя. И как только это произойдет, вы станете лучше во всех своих поступках и проявлениях. Поэтому построение прочного и доброкачественного эмоционального союза и последующая работа над его сохранением является необходимым условием здоровья, счастья и подлинной радости жизни. Разумеется, эта задача совсем не проста, но она вполне вам по силам, если только вы поставите перед собой соответствующую цель и будете последовательно стремиться к ее реализации. В конечном итоге, речь идет о вашей уверенности в себе, чувстве собственной ценности и личной гордости, от которых зависит качество любых ваших союзов с людьми. Чем больше вы полюбите себя, тем больше вас полюбят другие. А когда вы любите самого себя, и окружающие разделяют это чувство, то вы по-настоящему счастливы во всём, что делаете.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к двадцать второй главе.

## 23

### **Как воспитывать детей, чтобы они стали преуспевающими людьми**

Когда-то один мудрый философ написал: “До того как я стал отцом, у меня имелось шесть философских теорий на тему хорошего воспитания детей. Сейчас у меня шесть детей — и ни единой теории”. Лично у меня четверо детей и тоже нет никакой философской теории по поводу их воспитания. Однако не существует во всей нашей жизни более важных связей, чем между родителями и детьми. Эти связи никогда не заканчиваются, их обрывает лишь чья-то смерть. Они гораздо важнее, чем работа, которую всегда можно сменить, чем брак, который в любую минуту грозит распадом, чем материальные условия и всё прочее, что присутствует в жизни. Родители навсегда остаются родителями. Никто не рождается идеальным отцом или матерью. Дело здесь обстоит так же, как с ездой на велосипеде или с набором текста



на клавиатуре — данному умению можно научиться, но само оно не приходит. Невзирая на указанное обстоятельство, многие люди доверяются в указанном вопросе инстинкту. На самом же деле этому можно и нужно учиться, читая разумные книги и пользуясь советами друзей, родственников или педагогов. Первый ребенок, как правило, ставит родителей по стойке “смирно”, чуть только закашляет или издаст хоть малейший звук. Мы с женой просидели не одну ночь около нашей покашливающей маленькой Кристины. Мы вставали, вынимали ее из кровати и носили на руках. Нас спасли “профессионалы” — несколько супружеских пар, у которых было, по меньшей мере, четверо деток: “Оставьте ребенка в покое, пусть девочка покричит! Через минуту-другую она перестанет и спокойно заснет. Сами увидите”. Мы приняли решение не вмешиваться, и оказалось, что друзья действительно правы: наша малышка заснула и спокойно проспала всю ночь. Это разительно изменило качество нашей жизни. Вовсе не хочу тем самым сказать, будто нужно разрешать ребенку плакать часами напролет. Мне хочется лишь дать вам совет, что нет необходимости проявлять чрезмерную озабоченность и вполне можно немного расслабиться.

В чём же на самом деле состоит родительский долг? Уж во всяком случае не в том, чтобы задабривать детей деньгами и подарками, давать им возможность совершать развлекательные путешествия и во всём обеспечивать полнейший комфорт. Речь идет прежде всего о безоговорочной любви, о полной поддержке, о выработке у ребенка уверенности в себе и чувства собственной ценности — тех качеств, которые во взрослой жизни принесут большие дивиденды. Всё прочее играет лишь второстепенную роль для умственного и эмоционального развития детей. В расчет идут только уверенность в себе и чувство собственной ценности. Если вы хотите воспитать лидера, то должны сконцентрироваться именно на этих качествах. Статистика здесь носит прямо-таки трагический характер: сегодня средний взрослый человек тратит сорок лет жизни на Ликвидацию последствий тех ошибок, которые натворили родители в течение первых пяти детских лет его жизни. Дети необычайно чувствительны к деструктивной критике со стороны родителей. Она причиняет малышам почти столько же боли и разрушает их психику почти в такой мере, как побои. Вы должны проявлять особую осторожность в выражении своих критических суждений, чтобы не ранить своих детей словесно. Когда родители критикуют детей, то вроде бы пытаются подтолкнуть их к стараниям быть умнее, рассудительнее или эффективнее. Но на самом деле деструктивная критика убивает в них уверенность в себе и чувство собственной ценности. В итоге ребенок перестает быть эффективным, так что результат оказывается прямо противоположным задуманному. Из детей, которые не уверены в себе, вырастут чрезмерно впечатлительные и абсолютно нерешительные взрослые. Эти люди

окажутся не в состоянии принимать самостоятельные решения, а всякий риск будет возбуждать в них лишь одно чувство — страх. В качестве еще одного катастрофического фактора при воспитании детей выступает дефицит или полное отсутствие любви. Недостаток любви может стать причиной физической, умственной или эмоциональной отсталости ребенка и даже затормозить его рост. Кстати говоря, любви никогда не бывает слишком много. Невозможно любить своего ребенка чрезмерно. Утверждение, будто не следует избыточно баловать любовью младенцев, детей или подростков, — нонсенс. Ребенок должен всё время чувствовать, что его принимают и любят, что в нем стараются развить высокую самооценку и творческий дух. Вы добьетесь этого лишь в том случае, если будете постоянно выражать свое чувство словами или жестами. Недавно в одном из психологических журналов появилась интересная статья. В ней описывался двухлетний мальчик, у которого были прекрасные любящие родители. Однажды они оставили его под присмотром нянечки и отправились в ресторан. На обратном пути оба погибли в автомобильной аварии. Малыш, который до этого времени никогда не расставался с мамой и папой, очутился в чужой приемной семье. Там сразу же появились серьезные трудности с воспитанием. Ребенок постоянно плакал и начал мочиться. Мальчик много раз переходил из рук в руки, но проблемы лишь нарастали и усугублялись. Он не развивался ни физически, ни умственно. Прошло три, а затем и четыре года с момента гибели родителей, а ребенок не вырос ни на сантиметр. В это время его решила забрать в свой дом одна прекрасная супружеская чета. Они взяли трудного питомца к себе и стали окружать любовью — неделя за неделей, месяц за месяцем. Наконец мальчик почувствовал себя уверенным, перестал бояться и чувствовал полную защищенность. И тут же он начал быстро расти. За пять недель восполнил отставание, скопившееся за четыре года. Под воздействием постоянной любви он быстро догнал по росту детей своего возраста.

Ребятишки нуждаются в неустанной поддержке и любви со стороны родителей. Любовь столь же важна для них, как еда и крыша над головой, как кислород и кровь, которые непрерывно питают их мозг. Нельзя прекратить давать всё это ребенку, не нанеся ущерба его индивидуальности. Количество и качество любви, полученной в самые первые годы жизни, являются определяющим фактором для физического и психического здоровья не только в детстве, но и позже, в зрелом возрасте. Тот, кому в первые годы жизни недоставало любви, тепла и чувства защищенности, будет потом искать их на протяжении всей жизни. Психологи хорошо знают, что взрослые ищут то, чего им не хватало в детстве. Если в этом возрасте мы не получили должной любви и поддержки, то будем ждать их от партнера по браку или совместной жизни. Если в дошкольный или более поздний период ребенку недоставало денег, материального благополучия и

финансовой поддержки, то во взрослом возрасте ему захочется наверстать упущенное. Отсутствие любви в детстве наглядно проявляется в личностных проблемах взрослого. Если какой-то человек агрессивен, негативно настроен, труден в общении и невротичен, то, скорее всего, он в детские годы не получал необходимого внимания. Недостаток любви и поддержки чем-то напоминает нехватку кальция. Если ребенка не снабжают этим химическим элементом в достаточном количестве, то у него до самой смерти будут кривые ноги. Людей, которых не любили в раннем детстве, тоже можно без труда распознать — по поведению в зрелом возрасте. Чтобы ребенок вырос здоровым, его психика нуждается в различных позитивных стимулах — точно так же, как тело — в витаминах, минеральных веществах и в других существенных компонентах, входящих в состав продуктов питания. Для ребенка самым важным из психологических воздействий является похвала. Дети постоянно нуждаются в одобрении и поддержке. Вы должны часто повторять своим детишкам, что они очень хорошие и прекрасно с чем-то справились. Не уставайте восхищаться ими и давать их действиям высокую оценку, чтобы малыши чувствовали себя сильными и важными. Я всё время повторяю каждому из своих чад: “Ты просто гениален!” Проявляйте по отношению к своим детишкам максимум понимания и ни в коем случае не отталкивайте — особенно в те моменты, когда они совершают ошибки или даже обманывают. Не забывайте, что дети — это те же взрослые, но только “карманного формата”. Сегодня это маленькие растущие существа, еще не способные принимать разумные решения и делать всё как требуется. При совершении ошибок они более всего нуждаются в понимании, терпении и дружелюбии. А еще в такие минуты им необходимы теплые слова и положительная оценка. Легко быть хорошим родителем, когда ребенок прекрасно ведет себя, у него отличные способности и вообще он близок к идеалу. Сложнее проявлять к нему любовь в те моменты, когда он кажется невыносимым. Но ведь именно в таких ситуациях, когда ребенок набедокурил, для него особенно важно, чтобы вы продемонстрировали ему свою любовь. Именно в такие моменты он больше всего нуждается в ваших чувствах. Да и у вас появляется шанс показать, насколько хорошим отцом или матерью вы являетесь на самом деле. Дети, кстати говоря, обожают неустанно проверять силу родительских чувств, то и дело спрашивая: “Ты меня любишь? Ты действительно меня любишь?” Нередко они огорчают вас: портят, рвут или ломают свои вещи, беспричинно плачут и кричат, катаются по полу или замыкаются в себе. Наряду с вредной активностью детишки временами могут проявлять излишнюю пассивность, но в любом случае они жаждут подтверждения того, что их по-прежнему любят. Для них проявления родительской любви — как кислород или кровь. Для здорового развития детям необходимо

постоянное осознание того, что их любят. Ребятишки нуждаются в любви так же, как роза — в дожде или в солнечных лучах. Существуют четыре способа, позволяющих доказать ребенку, что его любят. Первый и, пожалуй, самый важный состоит в том, чтобы постоянно заверять наших дорогих чад в своей беззаветной и ничем не обусловленной любви. Когда мои детки были маленькими, я часто вовлекал их в игру, которую сам называл “игрой в любовь”. Я начинал с того, что спрашивал у дочурки или сыночка: “Скажи, как тебя любит папочка?” И мне отвечали: “Очень сильно любит”. После этого я переспрашивал: “Ну а как сильно?” Они отвечали: “Очень-очень сильно”. После этого я задавал следующий вопрос: “А что будет, если я на вас накричу? “Они отвечали, что и тогда я всё равно буду их любить. “А если я в наказание отправлю тебя в твою комнату?” Мне отвечали, что и в этом случае я буду по-прежнему очень их любить. Потом я выяснял, может ли хоть какое-нибудь мое действие поколебать их веру в то, как сильно я их люблю. А они отвечали: “Что бы ты ни сделал, папочка, ты всё равно всегда будешь любить нас”.

Второй способ — это взгляд, полный любви. Внимательно глядите на своих детей, поддерживайте с ними зрительный контакт. Всегда смотрите маленькому ребенку прямо в глаза. Улыбайтесь ему и наблюдайте за его радостной реакцией. Дети пьют любовь из ваших глаз, словно вы — это чаша, полная любви.

Физические контакты с детьми представляют собой третий способ продемонстрировать ребенку свою любовь. Дети очень нуждаются в объятиях, ласках и поцелуях. Им необходимо телесно контактировать с родителями. Известный специалист по вопросам воспитания детей Вирджиния Сэтир в свое время говорила следующее: детей необходимо обнимать и прижимать к себе, как минимум, четыре раза в день, чтобы они выжили; восемь раз, чтобы они были здоровыми; и двенадцать раз, чтобы они правильно развивались. Обнимая ребенка, вы посылаете ему сигнал, что он — хороший, ценный и важный маленький человек. Любая простейшая ласка позволяет передать малышу эту чрезвычайно важную для него информацию. Когда дети растут, они нуждаются в родительских указаниях и придании им необходимой направленности. Однако вы должны помнить, что это обеспечивается тренингом, а не наказаниями. Научите детей правильно выполнять те задачи, которые перед ними ставятся. Если они поступят плохо или неразумно, не гневайтесь на них. Ведь каждому свойственно ошибаться. В подобной ситуации лучше спросить: “И чему это тебя научило? Как ты поступишь в следующий раз?” Склоняйте малышек к тому, чтобы они анализировали собственное поведение. Дети должны сами делать выводы из происходящего и учиться на своих ошибках. Знаете, как поступают мои дети, когда они совершают ошибку? Они рассказывают, что именно случилось, одновременно поясняя, чему

это их научило. Каждый опыт, каждое событие они воспринимают как урок, который пригодится в будущем.

Доктор Макклоулэнд из Гарвардского университета на протяжении долгих лет наблюдал за тем, какое влияние оказывает воспитание на последующие жизненные успехи, которых добиваются молодые люди. Он установил, что ключом к воспитанию преуспевающих людей являются позитивные ожидания. Родители должны осыпать своих детей позитивными ожиданиями буквально с ног до головы. Предупреждение: позитивные ожидания не следует путать с требованиями. Речь идет вовсе не о том, чтобы поднимать им планку слишком высоко, ожидать обязательного выполнения всех условий и наказывать, если дети не смогут справиться. Прежде всего нужно проявлять по отношению к ним полное доверие и утверждать уверенность в том, что они не подведут родителей и себя и реализуют те надежды, которые на них возлагаются. Позитивные ожидания обычно увязываются с демократической структурой семьи. Независимо от возраста ребенка, выясняйте его мнение по самым различным вопросам. Тем самым вы придадите ему чувство уверенности в себе, а это положительно повлияет на его здоровье и развитие. Когда наши дети были маленькие, мы с женой всегда спрашивали их, что им хотелось бы съесть, во что одеться, как поступить в той или иной ситуации. Мы всегда позволяли им выразить свое мнение. И можете себе представить, что даже в совсем нежном возрасте наши карапузы были в состоянии изложить разумные и продуманные точки зрения. Они высказывались без всяких опасений, ибо знали, что мы считаемся с их мнением. Приучайте своих детей к дискуссиям в семейном кругу, поскольку благодаря этому они почувствуют собственную ценность и обретут веру в себя. Позже, повзрослев, молодые люди вступят в мир убежденными, что окружающие будут относиться к ним всерьез и считаться с их точкой зрения. Ведь в семье их почитали во всем. Если ваши дети принесут из школы не самые лучшие оценки (а это всегда может случиться), скажите им, как сильно вы верите в их способности и ум, а потому убеждены, что в следующий раз дела у них пойдут лучше. Дети всегда стремятся соответствовать ожиданиям. Старайтесь постоянно хвалить их, формируйте в них чувство собственной ценности и придавайте им побольше мужества. Кроме этого, вы должны как можно раньше приучить ребенка повторять: “Я себе нравлюсь, я люблю себя. Да, я очень себя люблю!” Научите своего ребенка, каким образом он должен поддерживать себя и укреплять свои психические силы постоянным повторением: “Я люблю себя”. Дети с высокой самооценкой хорошо учатся в школе и пользуются любовью ровесников. Они гораздо сильнее верят в себя и в конечном итоге из них вырастают прекрасные люди. У них нет склонностей к разрушению, столь присущих многим молодым людям в нынешние времена. Они не проявляют

агрессивности по отношению к другим, не завидуют тому, чем владеют окружающие. У таких детей впоследствии нет ни личностных, ни жизненных проблем.

Чтобы как-то компенсировать ошибки прошлого, вы должны сегодня же собрать вокруг себя детей (подростающих или даже взрослых) и спокойно побеседовать с ними. Извинитесь перед ними за деструктивную критику в их адрес. Скажите, насколько вам неприятно вспоминать о подобных действиях. А затем дайте самую настоящую клятву: “Обещаю никогда больше не критиковать вас. Мне очень неприятно, что в прошлом я так незаслуженно обижал вас. Сейчас я понимаю, сколь сильно вас ранило мое поведение”. Подобные извинения несут с собой также желание избавить детей от чувства вины и низкой самооценки. Тем самым вы возлагаете на себя полную ответственность за каждый инцидент, который пробудил в них чувство горечи или вины. Затем предоставьте своим взрослым детям право напоминать об указанном обещании всякий раз, когда вам доведется снова совершить указанную ошибку. Гарантирую, что после подобного примирения с собственными детьми вы почувствуете себя таким свободным, словно после долгих лет заточения вышли из эмоциональной тюрьмы. Я знаю уже вполне взрослых детей, которые полностью переменялись всего за один вечер только благодаря тому, что родители принесли им извинения за все, что когда-либо причинили. Чтобы принести собственным чадам извинения за ошибки, совершенные в процессе их воспитания, требуются необычайное мужество и сила характера. Некоторые боятся, что дети после этого перестанут уважать их. В действительности дело обстоит прямо противоположным образом. Принося извинения, вы проявляете мужество и характер, чем пробуждаете в своем потомстве любовь и уважение. Кроме того, вы подаете своим детям хороший пример. Ведь они многому учатся на опыте родителей. Если отец или мать в силах извиниться, то и дети на протяжении всей жизни не будут испытывать внутреннего сопротивления перед признаниями в собственных ошибках. Старайтесь постоянно подавать детям пример — это самая лучшая гарантия того, что они будут развиваться в соответствии с вашими пожеланиями. Мне это известно по собственному опыту: как-то мой сын Дэвид рассыпал что-то на пол. Я напомнил, что говорил ему о необходимости держать коробку обеими руками. Мальчик почувствовал себя подавленным, а я понял, насколько большую ошибку совершил. Поэтому я обнял его за плечи и сказал: “Прости, пожалуйста, что я накричал на тебя. Ты в состоянии меня простить?” Он ответил без секунды размышления: “Нет!” Тогда я настоятельно попросил его: “И всё-таки, не мог бы ты простить меня? Я очень тебя прошу”. Но он снова произнес: “Нет!” Я повторил, не расстраиваясь: “Ну пожалуйста, прости меня!” Тогда Дэвид поставил мне условие: “Я тебя прощу, если смогу ударить в живот”. Я сразу согласился:



“Тодится, действуй!” Он ударил меня, и мы оба были довольны, что всё закончилось хорошо.

Испробуйте изложенный выше способ. Вы можете поменять в позитивном направлении даже чувства своих взрослых детей, если попросите у них прощения за всё, в чём когда-либо были перед ними виноваты, за любые действия, которыми в прошлом могли их обидеть. Питая своих детей, в том числе уже повзрослевших, постоянным потоком любви, поддержки, приятия и позитивных ожиданий, вы тем самым выводите их на солнечную сторону жизни. Этим вы выполняете миссию, возложенную на родителей: наделяете его уверенностью в себе, чувством собственной ценности и личной гордостью. Перечисленные черты помогут вашим потомкам построить для себя превосходную жизнь. Всё станет гораздо проще, если вы убедите своих детей, невзирая на их возраст, в своей безоговорочной любви.

А теперь выполните те упражнения в конце книги, которые относятся к двадцать третьей главе.

## 24

### **Возврат к жизненному равновесию**

Фундаментальным законом западной философии наверняка является закон причины и следствия. Он гласит, что у всего имеется какая-то причина и не существует последствий, лишенных причины. Даже если мы не знаем, почему с нами что-то случилось, необходимо помнить, что какая-то причина наверняка существовала. Нам также известно, что природа требует гармоничной уравновешенности. Чтобы реализовать максимум возможного и добиться наилучших результатов как в личной, так и в профессиональной сфере, вы должны обустроить свою жизнь таким образом, чтобы обеспечить максимально высокий уровень уверенности в себе, чувства собственной ценности и личной гордости. Вашей главной целью является счастье. Оно должно иметь наивысший ранг в системе - ваших ценностей и выступать в качестве генерального принципа, организующего всю вашу жизнь. Вы спросите почему? Ответ очень прост: если вы сами не поставите перед собой именно такую цель, то никто другой не сделает этого за вас! Некоторые люди утверждают, что их не интересует, счастливы ли они. Для них важно, чтобы счастливыми были другие. Но ведь вы же не можете дать окружающим то, чего у вас нет!

Вы не сумеете никого осчастливить, если сами не будете счастливы! Коль вы действительно принимаете близко к сердцу судьбу близких, то вначале должны сами стать счастливым! Можно считать бесспорным фактом, что счастливые родители воспитывают

счастливых детей, а счастливые начальники создают на работе благоприятную атмосферу. У счастливых продавцов и торговых агентов всегда счастливые клиенты. Поэтому примите решение, что ваша главная цель — это достижение счастья, и запомните раз и навсегда, что, если вы сами не постараетесь изо всех сил и не сконцентрируете все свои возможности на достижении именно данной цели, никто не сделает этого вместо вас.

А сейчас — второй принцип жизненного равновесия, сбалансированности всех сторон и граней жизни. Чертой, которая чаще всего встречается у людей счастливых и уравновешенных, является позитивное мышление. От вас самого зависит, до какой степени вы обладаете данным свойством. Позвольте разъяснить мою точку зрения. Люди часто утверждают, что, если бы окружающим были досконально известны их проблемы и те жизненные катастрофы, с которыми им до сих пор довелось столкнуться, те не ждали бы от них постоянного оптимизма и веселого настроения. Неужто это правда? Обдумаем, например, следующую ситуацию: кто-то весьма доброжелательный прикладывает вам пистолет к голове и грозит: “Или ты немедленно начнешь мыслить позитивно, или я размажу твои мозги по стенке!” Как вы думаете, начнете ли вы по этому приказу тут же вести себя и мыслить позитивно? “Ясное дело, что да, — наверняка согласитесь вы. — В такой ситуации каждый сможет кардинально перемениться”. Тем самым я секунду назад доказал вам, что любой человек может настроиться мыслить позитивно либо негативно и что выбор зависит только от вас.

Если вы захотите быть жизнелюбом и мыслить позитивно, то сами с удивлением заметите, насколько сильно изменится качество вашей жизни.

Нам с вами также известно, что фундаментом позитивного мышления является осуществление контроля. В периоды потери контроля над своей жизнью вы, как правило, чувствуете себя плохо. Когда вы чувствуете, что впадаете из одной крайности в другую и внешние обстоятельства подавляют вас, то вы потеряли сбалансированность — и это настраивает вас негативным образом. Вам никогда не удастся радоваться жизни в большей степени, нежели вы сами того пожелаете. И еще одно соображение по поводу сбалансированности. Дело в том, что 85% нашего счастья является итогом отношений с другими людьми. Мы уже не раз упоминали об этом на страницах данной книги, но повторение такой важнейшей истины никогда не бывает лишним. Самым важным показателем, свидетельствующим, что в вашей жизни явно недостает сбалансированности, являются проблемы в межличностных контактах. Что происходит, когда вы едете по автостраде, а переднее колесо вашего автомобиля не сбалансировано как следует? Колесо слегка вибрирует, но если вы по-настоящему прибавите газа, то может

случиться, что весь диск слетит со ступицы, — и вместо того чтобы очутиться в том месте, которое было целью вашего путешествия, вы можете погибнуть! Так же обстоит дело и с вашей жизнью. Когда и она, и ваши контакты с другими людьми перестают быть гармоничными, вы сначала чувствуете лишь легкое раздражение. Нарастая, это противное чувство не дает вам спокойно спать, нервируя по любому поводу. Короче говоря, все негативные стороны вашей личности дают о себе знать. Многие люди игнорируют указанные симптомы, не борются с ними и в результате начинают страдать разного рода телесными недомоганиями или доводят свои прежние союзы с людьми до полного разрушения. Но вы должны тщательно проанализировать сложившуюся ситуацию. Стресс и чувство неудовлетворенности находят для себя прекрасные условия развития в тот момент, когда ваши действия и цели перестают быть адекватными вашему представлению о себе. Иначе говоря, ваш внешний мир должен быть подогнан к миру внутреннему точно так же, как перчатка — к руке. Любое несоответствие выбивает вас из равновесия и приводит к тому, что ваша жизнь превращается в хаос.

Что же можно сделать, чтобы вернуть своей жизни сбалансированность? Прежде всего, вы должны проанализировать каждую сферу своих действий и ответить самому себе на вопрос, с чем именно вы не в состоянии совладать в данный момент. Быть может, распадается ваш союз с тем человеком, который по-настоящему важен для вас? Возможно, вы больше не в состоянии держать кого-то на работе либо оказывать ему помощь в профессиональном плане? Или вас мучит какое-то семейное дело, которое вы бы решили подругому? А может, существуют такие обязательства, которые с сегодняшней точки зрения кажутся вам бессмысленными? В качестве барометра можете использовать уровень стресса. Когда вы по какой-либо причине чувствуете сильный стресс, задумайтесь, каким образом вы разрешили бы данную ситуацию сейчас. Да и вообще, стоило ли ее допускать? Если вы дадите себе отрицательный ответ, то должны немедленно поразмыслить, каким образом выпутаться из этого дела и как быстро.

Как надо действовать, чтобы избавиться от груза негативных обстоятельств? Как ликвидировать стресс, который мешает вашему счастью? Чтобы вернуть себе равновесие, проанализируйте свою систему ценностей. Что для вас по-настоящему важно? Задайте себе такой решающий вопрос: как бы вы провели остаток жизни, если узнали бы сегодня, что вам осталось пробыть на этом свете всего полгода? Ответ на указанный вопрос заставляет переосмыслить систему ценностей человека и, быть может, облегчает достижение подлинной сбалансированности. Постарайтесь играть первую скрипку во всех сферах деятельности, которыми вы занимаетесь. Греческое изречение гласит, что счастливым и продуктивным можно быть лишь

при наличии полной уравновешенности между личной жизнью и профессиональной деятельностью. И это очень важно, поскольку многие достойные люди полагают, будто работа требует исключительно много усилий и даже чуть ли не мук. Однако в действительности самыми производительными оказываются такие люди, чья жизнь остается сбалансированной. В результате они работают более творчески и продуктивно, нежели те, кто всё время вкалывает изо всех сил и не позволяет себе ни минуты отдыха. Никакой успех в профессиональной или публичной жизни не компенсирует неудачу в жизни личной. Нет ничего худшего, чем стремление к успеху в общественной жизни ценой того, что является по-настоящему важным. Регулярно выделяйте время для всестороннего анализа собственной жизни. Где вы находитесь в данный момент? Куда и к чему стремитесь? Счастливы ли вы, занимаясь тем, что делаете сейчас? А может быть, у вас уже давно бродят в голове разные “левые” мысли? Хорошим упражнением является описание того образа жизни, о котором вы мечтаете, составление списка глубинных желаний. В нем должно быть перечислено всё, что вам хотелось бы делать, если бы не существовало никаких ограничений. Какой видится вам идеальная жизнь? Чем вы занимались бы, располагая всеми деньгами, всем временем, всеми знаниями, всеми умениями и контактами, существующими в мире? Именно это вы должны тщательно описать. Составьте идеальный жизненный распорядок — с утра до вечера, с понедельника до воскресенья, с января по декабрь. Каким образом вы охарактеризовали бы такую размеренную жизнь? И какие ее элементы принесли бы вам больше всего счастья? Однако определяющий вопрос звучит следующим образом: что могло бы мобилизовать вас, чтобы немедленно приступить к работе над формированием идеальной жизни, в которой вы имели бы возможность сохранить состояние идеальной сбалансированности? Научитесь распределять свое время, как деньги. Если бы у вас была в распоряжении определенная сумма денег, то вы наверняка тщательно продумали бы, как и куда ее вложить с целью извлечь максимальную прибыль.

Своим временем следует распоряжаться продуманно, чтобы добиться максимума удовлетворения, счастья и уже известной нам триады: уверенности в себе, чувства собственной ценности и личной гордости. Одно из самых важных слов, необходимых для достижения равновесия, — это короткое слово “нет”. Если какой-то проект — неважно, профессиональный или сугубо личный — не кажется вам достойным усилий, скажите просто “нет” и займитесь тем, чему стоит посвятить свое время. Если вы хотите твердо стоять на ногах, то должны порвать с некоторыми привычками, одновременно начав уделять значительно больше внимания другим.

От чего именно вам следует отказаться? С чем вы должны

покончить, чтобы получить в свое распоряжение больше времени? Вы прекрасно понимаете, что, если не откажетесь от определенных действий, которые отнимают у вас массу времени, вам его никогда не хватит. Если у вас нет уверенности, чем можно пренебречь, спросите у своего начальника, имеются ли такие дела, за которые вы отвечаете и которые отнимают у наемного времени, но они не являются столь необходимыми или их мог бы выполнить кто-то другой. Подумайте вместе с семьей над тем, от чего в жизни вы могли бы отказаться без сожалений. Вы, безусловно, получите интересующие вас ответы. А сейчас я поделюсь с вами секретом, который наверняка помог людям достичь успеха в большей степени, чем всё прочее: итак, только от вас зависит, сочтете ли вы душевное спокойствие той высшей целью, которой подчините всю свою жизнь. Примите решение, что для вас нет ничего более важного и подчините этой высшей цели все менее существенные. Если вы поступите таким образом, то ваша персональная действительность кардинально изменится. Джералд Темпольски поставил следующий провокационный вопрос: “Каким человеком вы хотите быть: счастливым или правым?” Люди заинтересованы главным образом тем, чтобы защитить собственную точку зрения. Они хотят быть всегда правыми. Однако при этом от них ускользает, что за подобное упрямство они расплачиваются счастьем. Стресс, внутренняя напряженность, страхи — это симптомы отсутствия гармонии. Каждый человек своеобразен, каждому требуется сочетание других элементов и в другой пропорции, чтобы сохранить сбалансированность своей жизни. То, что очень хорошо для одного, вовсе не обязательно должно быть столь же полезным для кого-то иного. Единственный способ, позволяющий обнаружить для себя подходящий путь в жизни и найти факторы, необходимые для счастья, — это постоянный контроль над своим внутренним спокойствием. Именно оно является своего рода сейсмографом.

Преуспевающие люди — как мужчины, так и женщины — живут в полном согласии с собственными фундаментальными устремлениями. Всё, что они делают, пребывает в полной гармонии с их мыслями и чувствами. При решении каждой жизненной проблемы у них проявляется вовне и находит свое выражение мир внутренних ценностей и самые глубинные размышления. При появлении ощущения, что ваша жизнь утрачивает гармоничность, всякий раз задавайте себе следующие вопросы: каким ценностям вы изменили, ведя свою нынешнюю жизнь? Выть может, вы пренебрегли порядочностью, поступились честностью, долгом, обязательствами перед другими и т.д.? От каких ценностей вы отказались, бросив на весы жизненную гармонию? Ни за какие сокровища мира вы не должны оказываться от спокойствия собственной души. Этого не стоят никакая работа, никакие деньги, никакой союз с другим человеком. Иначе вы останетесь наедине с самим собой, лишившись всего, что

представляет для вас хоть какую-то ценность. Поэтому внимательно прислушивайтесь к себе и доверяйтесь интуиции! Если у вас есть семья, то ключом к сбалансированности является концентрация на двух главных сферах: работе и своих близких. Вы должны быть готовы пожертвовать каким-то временем, не относящимся ни к одной из двух упомянутых сфер, чтобы его хватало на примирение потребностей их обеих — особенно в том случае, когда вы делаете лишь первые шаги в семейной жизни. Не занимайтесь ничем иным, пока не справитесь с первейшими обязанностями и не удовлетворите базовые потребности, связанные с работой и личной жизнью. Большую ошибку совершают те, кто возлагает на себя всё больше и больше обязанностей, а вдобавок пробует делать еще и массу ненужного. Они быстрее всего теряют гармонию. В рабочие часы уделяйте служебным обязанностям все 100% времени. Находясь на службе, мы, как правило, около 50% рабочего времени тратим на личные дела, сплетни, кофе, перекусы и чтение газет. Разумеется, занимаясь всем этим, мы даже и не думаем о работе. Поэтому может случиться, что в конечном итоге накопившиеся просроченные дела станут причиной стресса, а он выбьет нас из равновесия. Поэтому не теряйте времени! Если вы работаете, то трудитесь не покладая рук — и без всяких пауз. Постоянно имейте в виду свои служебные обязанности. Если кто-то захочет поболтать с вами, скажите ему: “Я, к сожалению, не могу сейчас разговаривать. Мне нужно заняться делом”. Если вы дома и проводите время с семьей, тоже уделяйте самым близким людям все 100% своих мыслей и чувств. Никогда не позволяйте себе присутствовать физически, но отсутствовать душой.

Находясь дома, перестаньте думать о служебных делах. Первые часы после возвращения с работы отдавайте семье. Не включайте телевизор, отложите в сторону газеты, не просматривайте корреспонденцию — просто задавайте домашним вопросы и внимательно выслушивайте ответы. Очень важно, чтобы вы беседовали, обменивались мыслями, дискутировали, радовались тому, что находитесь вместе. Ешьте вместе со своими домочадцами, поскольку это в значительной степени укрепит семейные узы. За столом никогда не упоминайте о работе, особенно в присутствии детей. Они не переносят, когда родители сплошь говорят о работе. Поэтому, когда вы сидите за столом вместе с ребятами, беседуйте о семейных праздниках, о школе, о свободном времени и т.д. Одновременно избегайте тем, связанных со своей служебной деятельностью. Ключом к сбалансированности является наличие ничем не нарушаемого времени — хотя бы получаса в день, — предназначенного исключительно для обмена мыслями с теми людьми, которые очень дороги для вас. Не включайте ни радио” ни телевизор. Просто сядьте в кресло и беседуйте с ними. Причем не обязательно дома. К примеру, великолепным случаем поговорить



является совместная поездка на машине. Старайтесь брать всю семью на длинные автомобильные прогулки. Используйте каждый шанс провести свободное время совместно и помните, что для ваших детей и партнера по браку “любовь” является синонимом слова “время”. Самое важное правило жизненной гармонии гласит, что качество времени, проводимого как в доме, так и на работе, намного важнее, нежели его количество.

Неустанно задавайте себе вопрос, что вы бы сделали, если бы вам оставалось всего только шесть месяцев жизни, даже шесть недель, шесть дней или всего лишь шесть часов? И что было бы, если в вашем распоряжении оказалось всего 60 минут? Вы не сможете узнать, какие вещи являются для вас в жизни самыми важными, если не ответите себе на вопрос, как бы вы действовали, если вам был отведен только час жизни. Окажись в вашем распоряжении действительно так мало времени, вы наверняка не отправились бы на службу, а принялись решать важные вопросы. Определяющим является то, с кем вы хотели бы провести этот последний час. Именно таким образом вы узнаете, кто же тот человек, которому вы должны уделять максимум времени, чтобы вернуть своей жизни гармоничность. Вместе с этим к вам придет уверенность в себе, чувство собственной ценности и личная гордость.

А теперь выполните упражнения, приведенные в конце книги, — те, которые относятся к двадцать четвертой главе.

## Упражнения

### Глава 1

1. Составьте список из семи элементов успеха, которые присущи нам всем. Оцените каждую ситуацию по шкале от 0 (самое низкое значение) до 10 (самое высокое).

- 1) \_\_\_\_\_ Оценка \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_ Оценка \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_ Оценка \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_ Оценка \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_ Оценка \_\_\_\_\_
- 6) \_\_\_\_\_ Оценка \_\_\_\_\_
- 7) \_\_\_\_\_ Оценка \_\_\_\_\_

2. Какой из перечисленных элементов является для вас сейчас самым важным?

3. В чём, по вашему мнению, состоят три недостатка или достоинства успеха? Назовите их.

- 1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

4. Дайте определение личности лидера как вы ее понимаете. Что означает для вас быть лидером?

5. Назовите самые важные черты лидера и дайте их краткое определение.

- 1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

6. Каковы условия, позволяющие добиться успеха и быть лидером в XXI веке? Можете ли вы воспользоваться ими уже сегодня с целью улучшить качество собственной жизни?

### Глава 2

1. Закон контроля

Найдите в своей жизни две сферы, которыми вы владеете, в которых заслуживаете полного доверия и которые придают вам чувство безопасности.

- 1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_

Укажите две сферы, где вы чувствуете себя неуверенно, которые рождают в вас неудовлетворенность, дискомфорт или подвергают стрессу.

- 1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_

Что вы можете сделать, чтобы укрепить контроль над собственной жизнью или начать его осуществлять?

2. Закон случая

Выпишите две сферы, где вы полагаетесь на волю случая:

- 1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_

3. Закон причины и следствия (ситуации) Укажите один из своих успехов. В чём состояли конкретные причины — психические и физические — указанного успеха?

Укажите ту сферу своей жизни, где вы потерпели неудачу. В чём состояли ее причины — психологические и физические?

Укажите ту область своей жизни, где вы наблюдаете действия указанного закона (финансы, здоровье, семья и т.д.).

#### 4. Закон веры

Какое сильное убеждение помогло вам достичь того состояния, в котором вы сейчас находитесь?

Какие убеждения образуют барьеры, препятствующие достижению вашего успеха?

#### 5. Закон ожидания

В каких сферах жизни вы проявляете оптимизм и уверенность в себе?

В каких сферах жизни вы, скорее, пессимистичны и даже циничны?

Какие сферы жизни приносят вам больше всего счастья и вы добиваетесь в них самых существенных успехов? На основе каких соображений вы пришли к такому выводу?

#### 6. Закон притяжения

Всё, что у вас есть, вы сами притянули к себе силой собственной индивидуальности. Поэтому, если вы измените свою индивидуальность, то сможете изменить и условия своей жизни.

Какими из своих личных достоинств вы обязаны семье, друзьям и знакомым?

Какой ход мыслей послужил причиной того, что в данный момент является позитивным или негативным в вашей профессиональной либо финансовой ситуации?

Что вы можете изменить в характере своего мышления, чтобы жить с людьми в большей гармонии?

#### 7. Закон соответствия

Проанализируйте свои связи и союзы с людьми. Перечислите тех лиц, отношение которых к вам отражает ваши внутренние слабости и проблемы.

Если вести речь о вашем профессиональном и финансовом опыте, то какие элементы вашего мышления находят отражение в ваших победах и поражениях?

Если говорить о вашем здоровье, а также о физическом и психическом равновесии, то какие из ваших установок или привычек способствуют здоровью или, напротив, болезни?

### Глава 3

1. Выпишите по три области своей жизни, где ваша психологическая установка носит весьма позитивный или весьма негативный характер.

- |          |          |
|----------|----------|
| 1) _____ | 1) _____ |
| 2) _____ | 2) _____ |

3) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

2. В каких сферах изменения установки принесли бы вам самые лучшие результаты?

3. Какими троими живущими или уже покойными людьми вы восхищаетесь больше всего? Какие три черты каждого из них импонируют вам сильнее всего? Оцените указанные черты по шкале от 1 до 9.

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4. Укажите три области, где вы чувствуете себя особенно хорошо.

С чем вы справляетесь лучше всего и что приносит вам максимальное удовлетворение?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

Укажите три области, где ваше представление о себе не столь благополучно. В каких делах вы чувствуете себя неуверенно?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

А теперь представьте себя в будущем. В каких сферах вы хотели бы оказаться действительно хорошим специалистом?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

5. Укажите три фактора, имевших место в процессе вашего воспитания, которые повлияли на вас во взрослом возрасте позитивным или негативным образом.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

6. Чего вы больше всего боитесь в жизни?

Парализовывал ли вас когда-либо в прошлом страх? В каких ситуациях?

Случалось ли, чтобы этот страх оказался полезным? В каких ситуациях?

Что бы вы сделали, если бы не боялись?

Что изменилось бы в вашей жизни, семейном союзе и карьере, если вы избавились бы от страха?

#### Глава 4

1. Какими сферами собственной жизни вы владеете лучше всего?

2. Происходило ли в вашей жизни нечто такое, повторения чего вы бы ни в коем случае не желали?

3. Какие изменения вы бы внесли в перечисленные ниже стороны своей жизни, если были бы жестким руководителем и могли принимать решения по всем вопросам, не считаясь ни с кем и действуя лишь так, как вам заблагорассудится?

Супруг (супруга), партнер по совместной жизни: \_\_\_\_\_

Дети, друзья, коллеги: \_\_\_\_\_

Работа, карьера: \_\_\_\_\_

Здоровье, привычки: \_\_\_\_\_

Стиль жизни, путешествия, спорт: \_\_\_\_\_  
Финансы: \_\_\_\_\_

## Глава 5

1. Исключение негативных эмоций является условием достижения счастья и гармонии. Какую из перечисленных ниже отрицательных эмоций вы испытываете чаще всего? Когда или кто ее вызывает?

Страх: \_\_\_\_\_

Сомнение: \_\_\_\_\_

Зависть: \_\_\_\_\_

Ревность: \_\_\_\_\_

Обида: \_\_\_\_\_

Вина: \_\_\_\_\_

Ненависть: \_\_\_\_\_

Гнев: \_\_\_\_\_

Огорчение: \_\_\_\_\_

2. Идентификация — то есть отождествление себя с неким делом, — а также субъективизм рождают отрицательные эмоции. Эффективнее всего этому можно противодействовать путем дистанцирования, умения посмотреть на себя со стороны, например: “У меня есть тело, но это не мое тело”. “У меня есть трудности, но это не мои трудности”. “Я думаю про определенные вопросы, но не тождественен своим мыслям”.

Выберите неприятную ситуацию из своей биографии и постарайтесь дистанцироваться от нее.

Вообразите, что она случилась с кем-то посторонним. Как бы вы себя чувствовали?

Вообразите, что указанная ситуация имела место для того, чтобы преподнести вам ценный урок. Какие выводы вы сделаете?

## Глава 6

1. Негативные эмоции являются следствием деструктивной критики, отсутствия любви или многочисленных наказаний в раннем детстве. Попробуйте припомнить, кто сильнее всего критиковал вас, когда вы были ребенком. Как это отразилось на вашей нынешней жизни?

Отец: \_\_\_\_\_

Мать: \_\_\_\_\_

Родственники: \_\_\_\_\_

Учителя: \_\_\_\_\_

Друзья: \_\_\_\_\_

2. Прощение представляет собой путь к внутреннему спокойствию, счастью, здоровью и гармонии во всех союзах. Укажите троих человек, которых вы должны простить, чтобы освободиться от

своего прошлого.

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

Вот четыре шага, дающих возможность оздоровить межличностные контакты:

- 1) напишите письмо;
- 2) используйте в нем следующие слова: “Сейчас я возлагаю на себя полную ответственность за наши отношения”;
- 3) “Я целиком прощаю тебе всё, что ты мне сделал, всё, что ранило меня” (если хотите, то укажите подробно);
- 4) “Желаю тебе всего самого наилучшего”. Затем отправьте это письмо и займитесь своей собственной жизнью!

### Глава 7

1. Повлиял ли ваш образ мышления на то, кем вы сегодня являетесь и где находитесь, и в чём проявилось это влияние?

2. Какие люди и какие ситуации притягиваются в вашу жизнь теми мыслями и чувствами, которые вы питаете?

3. Сколько времени вы уделяете тому, чем занимаетесь или на чём концентрируете свое внимание, и позволяете ли вы этому завладеть вами до конца?

4. Каким образом вы тренируете в себе навыки и умения, которые сделают вас более эффективными и позволят добиться успеха?

5. Какие три привычки вы хотели бы усвоить?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

6. Какие шаги вы можете предпринять немедленно, чтобы начать работу над формированием указанных привычек?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

7. Какие эмоции являются самыми важными в вашей жизни?

8. Какие эмоции вы должны культивировать, чтобы в максимальной степени повысить качество своей жизни и быстрее продвигаться к цели?

9. Какие люди или ситуации в вашей жизни сильнее всего воздействуют на ваши мысли либо чувства?

### Глава 8

1. Укажите три черты или качества, которые сделают вас идеалом в собственных глазах.

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

2. Укажите три навыка или умения, которыми вы хотели бы



обладать и которыегодились бы в вашей личной и профессиональной жизни.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

3. Выберите одно из вышеуказанных умений и воспользуйтесь тремя ключевыми методами — вербализацией, визуализацией и эмоционализацией, — чтобы достичь его.

Вербализация: скажите громко и отчетливо, что вы станете и чего не станете делать, обладая указанным умением.

Визуализация: мысленно представьте, что вы уже обладаете этим умением, — кем вы в этот момент являетесь?

Эмоционализация: вообразите идеальную ситуацию вы лучше всех в данной области.

## Глава 9

1. Ваша цель — руководить другими и быть самым лучшим во всем, что делаете. Выпишите три черты лидера, которые вы считает наиболее важными.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

2. Какую пользу принесет вам чтение книг, прослушивание аудиокассет или учебных курсов и программ тренинга?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

3. Выпишите три свойства или черты тех лиц, которых вы бы охотно привлекли в состав своего “мозгового треста”.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

4. Поиск позитивных аспектов в каждой ситуации является характерной чертой рассудительного и владеющего собой человека. А теперь выпишите три ситуации, которые являются для вас источником проблем, и отыщите в каждой из них что-нибудь хорошее.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

## Глава 10

1. В каких сферах жизни вы должны поставить перед собой более высокие, побуждающие к действию и воодушевляющие цели?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

2. Неудача — неразлучная спутница успеха. Укажите две ситуации, в которых вы вначале потерпели поражение, а затем достигли успеха.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_

3. Какими основополагающими ценностями вы руководствуетесь на данном этапе своей жизни?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_

4. Каковы три самые важные цели, стоящие перед вами сегодня?  
1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_
5. Что вам всегда хотелось делать, но вы никогда не отваживались на это?

### Глава 11

1. Укажите две причины, по которым составление и фиксация на бумаге подробного плана окажется чрезвычайно полезной для достижения целей, которые вы поставили перед собой.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_

2. Выпишите три самых серьезных препятствия, отделяющих вас от поставленной цели. Корни какого из них лежат в вашей психике?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

3. Какие критические моменты отделяют вас от успеха в работе?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

4. В чём состоят ваши самые слабые стороны?

1) \_\_\_\_\_

5. Что вы в состоянии сделать, чтобы склонить к сотрудничеству и заручиться поддержкой тех людей, помощь которых необходима вам для достижения цели?

### Глава 12

1. Какие три вещи, наиболее существенные для вашей будущей профессиональной деятельности, вы могли бы сделать немедленно?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

2. Какие узкие места вы замечаете в своей профессиональной деятельности? Что ограничивает скорость вашего продвижения к главной жизненной цели?

3. Как вы должны организовать свою жизнь, чтобы находить время для выполнения самых важных дел?

### Глава 13

1. Какие новые сведения и идеи оказали на протяжении последнего года существенное влияние на вашу профессиональную и личную жизнь?

2. Каким образом повлиял на протяжении последнего года технический прогресс на вашу профессиональную и личную жизнь?

3. Кто является вашим самым серьезным соперником и каким образом вы используете знания и технику с целью увеличить количество клиентов?

4. Какие методы вы применяете, чтобы ускорить циркуляцию информации в своей фирме?

5. Реорганизация — как вы можете изменить организацию труда, чтобы добиться лучших результатов, затрачивая меньше времени и

усилий?

6. Реструктуризация — что вы можете предпринять, чтобы направить больше энергии на рост производительности и новые источники прибыли?

7. Перепроектирование — каких действий вы можете избежать, чтобы облегчить тем самым выполнение стоящих перед вами задач?

8. Повторное изобретение — если бы вам пришлось заново строить свой отдел или свою фирму, то какие изменения вы бы внесли?

9. Повторное продумывание — что произойдет, если вдруг окажется, что ваши нынешние исходные предпосылки неверны? Что бы вы тогда изменили?

#### Глава 14

1. В каких трех областях вы должны углубить свои знания и профессиональные умения?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

2. Похвалитесь как президент достижениями своей фирмы, используя при этом максимум 25 слов.

3. Каким образом вы ежедневно повышаете ценность работы — как своей, так и всей фирмы?

4. За что вы получаете зарплату и прочие вознаграждения? Какая конкретная работа оправдывает получаемые вами деньги?

5. В чём вам следует стать лучше, чтобы заслужить ту сумму, которую вы хотели бы получать через Три или пять лет?

6. Что выделяет вас среди других людей? В каких областях вы располагаете преимуществом перед остальными?

#### Глава 15

1. Всякая работа в некотором смысле является коллективной. Что вы можете предпринять, чтобы стать ценным участником коллектива?

2. Совещания — обычное дело на каждом предприятии. Каким образом вы можете повысить их эффективность?

#### Глава 16

1. Укажите два вопроса, которые возбуждают в вас неудовольствие и гнев всякий раз, когда вы с ними сталкиваетесь или даже слышите о них.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_

2. Переутомление представляет собой главную причину стресса. Укажите три способа, позволяющих снизить усталость и укрепить физические силы.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

3. Постоянно откладываемые и незавершенные дела также являются факторами, порождающими стресс. Какие действия вы

должны совершить немедленно, чтобы устранить данный источник стресса?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

4. В каких сферах вашей жизни страх не справиться с заданием сдержал вас или стал причиной стресса?

5. В каких сферах вашей жизни опасения и страх перед мнением окружающих вызывают у вас стресс?

6. Не мешает ли вам какая-то неприятная ситуация, которой вы противостоите или существование которой вы отрицаете?

### Глава 17

1. В какой степени вы являетесь потенциальным гением? Приходилось ли вам демонстрировать гениальность своего ума?

2. Какие факторы прошлого повлияли на уровень ваших сегодняшних творческих способностей?

3. Перечислите несколько действий, которые вы должны регулярно совершать, чтобы стимулировать свое мышление.

4. Сформулируйте два вопроса, которые помогут высвободить ваши творческие способности.

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

### Глава 18

1. Выпишите три области, где умение решать возникающие проблемы поможет вам добиться успеха.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

2. Укажите три фактора, необходимые для того, чтобы вы могли мыслить творчески.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

3. Творческое мышление стимулируется целями, проблемами и вопросами. Выпишите ниже по одному примеру, причем ясно и точно.

Цель:

Проблема: \_\_\_\_\_

Вопрос: \_\_\_\_\_

4. Систематический метод представляет собой наиболее эффективный инструмент мышления. Выберите ситуацию или вызов, с которыми вам приходится иметь дело сейчас, и воспользуйтесь данным методом.

Сформулируйте ясное и четкое определение данной ситуации.

Выпишите возможные причины возникновения данной проблемы или ситуации.

Укажите все возможные пути ее решения.

Какие решения вы могли бы использовать дополнительно?

А сейчас принимайте решение!

Укажите конкретные задачи и дайте соответствующие

поручения. Кто найдет решения вместо вас?

Установите крайний срок.

5. Составьте перечень вопросов и проблем для совещания типа “мозгового штурма”, касающегося конкретной проблемы.

### Глава 19

1. Выясните, каким образом действуют психологические законы, важные для ваших связей и союзов с другими людьми.

Закон притяжения: \_\_\_\_\_

Закон ожидания: \_\_\_\_\_

Закон соответствия: \_\_\_\_\_

2. Укажите три вещи, которые вы можете сделать, чтобы обеспечить рост чувства собственной ценности у кого-то из окружающих.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

3. Какую роль для союза между людьми играет их приятие и каким образом вы можете его проявить?

4. Каким образом признание со стороны партнера по жизни влияет на вашу эффективность?

5. Каковы основополагающие способы проявить свое внимание к супругу или спутнику жизни и каким образом вы можете конкретно воспользоваться ими?

6. Как действует принцип бумеранга в ваших отношениях с другими людьми, особенно на работе?

### Глава 20

1. Каким образом вы можете достичь трех составных частей, делающих вашу жизнь счастливой?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

2. К какому из четырех типов личности вы принадлежите? Какие черты и свойства об этом свидетельствуют?

3. Что является для вас главным источником мотивации и в чём это проявляется?

4. Каким методом вы пользуетесь для сбора информации?

### Глава 21

1. Какую должность вы занимаете?

2. Перечислите, за что именно вы отвечаете на своем рабочем месте.

3. Сформулируйте два определения слова “клиент”.

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

4. Какую пользу приносит максимальное выполнение ожиданий

клиентов?

5. Поскольку вашим главным клиентом является начальник, то какими тремя вещами вы можете удовлетворить его запросы?

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

### Глава 22

1. Что является главной причиной ревности в вашем союзе с лицом противоположного пола?

2. Какую роль играют негативные ожидания в несчастном или неудачном союзе?

3. Какие свидетельства подтверждают, что вы и ваш партнер подходите друг другу?

4. В чём заключаются четыре стадии развития любого союза? Поясните, что происходит на каждой из них.

1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_  
3) \_\_\_\_\_  
4) \_\_\_\_\_

### Глава 23

1. В чём заключается самая важная роль родителей? Что является подлинным мерилем их успеха или неудачи?

2. Что в поведении родителей наиболее деструктивным образом воздействует на детей, причиняя им вред? В чём состоят причины этой ошибки?

3. Укажите три вещи, в которых дети нуждаются со стороны родителей, чтобы расти здоровыми и счастливыми.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

4. Каким образом вы можете каждый день проявлять любовь по отношению к своим детям? Запишите три конкретных действия.

1) \_\_\_\_\_ 2) \_\_\_\_\_ 3) \_\_\_\_\_

5. Что вы можете немедленно сделать для своих подрастающих или уже взрослых детей, чтобы избавить их от балласта ошибок, совершенных вами в прошлом?

### Глава 24

1. Почему вашей важнейшей жизненной целью должно быть достижение счастья?

2. Что является самой существенной предпосылкой позитивного мышления?

3. Составьте список своих мечтаний. Опишите, какой стиль жизни представляется вам идеальным. Вообразите, что вас ничто не ограничивает. Укажите пять вещей, которыми вы хотели бы располагать.

1) \_\_\_\_\_

- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_

4. Над чем вы должны были бы поработать интенсивнее, чтобы вернуть своей жизни сбалансированность? Что требует меньших усилий?

Интенсивно: \_\_\_\_\_

Менее интенсивно: \_\_\_\_\_

5. Укажите две сферы собственной жизни, где ваши попытки не дают никакого результата и вызывают стресс.

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

6. Что вы можете сделать совместно со своей семьей, чтобы достичь в жизни подлинной гармонии?

7. Что вы можете сделать, чтобы достичь сбалансированности на работе?



## Примечания

<sup>1</sup> Речь идет о “Рождественском гимне” (1843), открывшем собой целый цикл рождественских повестей (1843- 1848) знаменитого английского писателя Ч. Диккенса (1812-1870). Скряга Скрудж, который заботился о бедных, упрекает (в соответствии с учением Мальтуса) родного племянника, что тот, женившись, увеличит рождаемость в стране, чего бедняк не вправе делать. Он может быть причислен к тем образам великого реалиста, где тот достигает наибольшей глубины сатирического обобщения. Кстати говоря, это не особо популярное у нас произведение экранизировалось в 1901, 1911, 1938, 1951, 1954, 1958, 1970, 1984 и 1995 гг., а словацкий композитор Ян Циккер написал по нему оперу “Мистер Скрудж” (1963).

<sup>2</sup> МАСЛОУ, Абрахам Хэролд (1908-1970) — видный американский психолог, один из лидеров так называемой гуманистической психологии. Полагал, что ортодоксальный бихевиоризм и психоанализ обладают лишь теоретической и клинической ценностью, т.е. помогают диагностировать патологию личности. В противовес этим учениям выдвинул теорию мотивации, в основе которой — развернутое представление об иерархии человеческих потребностей. В ходе самоактуализации человек прогрессирует от основных потребностей (питание и секс) к высшим, представляющим своего рода вознаграждение. На базе своего учения Маслоу разработал метод гуманистической психотерапии (обычно групповой), которая должна помочь индивиду пройти через все стадии самоактуализации.

<sup>3</sup> ЧЕРЧИЛЛЬ, Уинстон Леонард Спенсер (1874-1965) — великий британский государственный деятель и блестящий мемуарист, премьер-министр Великобритании в 1940-1945 и 1951-1955 гг. С 1908 г. неоднократно был министром. В ходе второй мировой войны стал символом выдержки и мужества британцев. Один из инициаторов антигитлеровской коалиции с США и СССР. За свои мемуары в 1953 г. был удостоен Нобелевской премии по литературе. Позже написал также 4-томную “Историю англоязычных народов”. Несмотря на высочайшую международную репутацию, летом 1945 г. Черчилль и партия консерваторов проиграла выборы, и в разгар послевоенной Потсдамской конференции его как представителя Англии сменил новоизбранный лейбористский премьер К. Эттли (1883—1967). Черчилль снова был премьер-министром с 1951 до 1955 гг., но возраст и плохое состояние здоровья снижали динамику его лидерства.

<sup>4</sup> СОКРАТ (около 470-399 до н. э.) — великий древнегреческий философ, который для последующих эпох стал воплощением идеала мудреца. Излагал свое учение устно. Главным источником являются сочинения его учеников Ксенофонта и Платона, а точная датировка

отсутствует. Для Сократа цель философии — самопознание как путь к постижению истинного блага; добродетель есть знание, или мудрость.

<sup>5</sup> Парадигма (от древнегреческого “paradeigma” — пример, образец) — исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и их решения, совокупность подходов, господствующих в течение определенного периода в научном или ином сообществе. В науке смена парадигм представляет собой научную революцию.

<sup>6</sup> ДЖЕМС (Джеймс), Уильям (1842-1910) — знаменитый американский философ и психолог, один из основателей прагматизма. Брат известного писателя Генри Джеймса (1843-1916). Выдвинул прагматический (т.е. практический) критерий истины: истинно лишь то, что отвечает практической успешности действия. Единственная реальность, по Джемсу, — это непосредственный чувственный опыт. Кроме того, был лидером функционализма в психологии, где развил учение об эмоциях, а также концепцию “потока сознания” — непрерывно сменяющихся целостных психических состояний. Этот термин лег в основу творческого принципа, определившегося в западной литературе в начале XX века (у Д. Джойса, М. Пруста).

<sup>7</sup> Коэффициент интеллектуальности (КИ) — показатель умственного развития, а также уровня имеющихся знаний и осведомленности, получаемый на основе различных тестов; широко применяется на Западе. Идея и методика количественного определения умственного развития детей впервые разработаны А. Вине (1903), термин введен В. Штерном (1911). КИ колеблется в диапазоне примерно от 60 до 170 и у среднего человека составляет 100.

<sup>8</sup> Вот формула Трейси:  $(ВЧ + ПЧ) \times ПУ = ИЛП$ .

<sup>9</sup> ТОЙНБИ, Арнольд Джозеф (1889-1975) — видный английский историк и социолог. Выдвинул теорию круговорота сменяющихся друг друга локальных цивилизаций, каждая из которых проходит аналогичные стадии возникновения, роста, надлома и разложения; движущая сила их развития — творческая элита, увлекающая за собой инертное большинство. Прогресс человечества состоит в духовном совершенствовании, эволюции от примитивных анимистических верований через универсальные религии к единой религии будущего. Выход из противоречий и конфликтов общества видел в духовном обновлении. Основной труд — “Постижение истории” (т. 1-12, 1934-1961).

<sup>10</sup> Ни в одном энциклопедическом издании не упоминается; не исключена опечатка при написании.

<sup>11</sup> МЕННИНГЕР, Карл Август (1893-1990) — директор Фонда Меннингера по вопросам образования; помимо обучения других врачей, написал много научных трудов. Указанный фонд учрежден семьей известных с конца XIX века американских психиатров

Меннингеров, работавших в основанных ими клинике и фонде — двух из числа ведущих психиатрических центров в мире, которые положили начало революции в деле лечения психических заболеваний.

<sup>12</sup> ХАКЕТТ, Бадди (собственно, Леонард Хакер, род. в 1924). Неоднократно выступал по радио и телевидению.

<sup>13</sup> ЭМЕРСОН, Ралф Уолдо (1803-1882) — известный американский философ, поэт и эссеист. Развил доктрину моральной автономии, по которой человек имел право отвергать всё противоречащее совести, здравому смыслу и свободе поиска истины. Призывом полагаться на себя повлиял на американскую позицию оптимистического индивидуализма. Автор концепции трансцендентализма.

<sup>14</sup> Эго — здесь: “я”, индивид как обладатель самосознания; во фрейдовском психоанализе это — та из трех частей души (две другие — “ид” и “суперэго”), которая через чувства воспринимает внешний мир или действительность, рационально организует мыслительные процессы и управляет действиями человека.

<sup>15</sup> Артикулирование (от лат. articulo — расчленяю) — работа органов речи, совершаемая при произнесении того или иного звука; отчетливое произношение.

<sup>16</sup> Макробиотический — связанный со здоровым питанием; в данном случае — неочищенный, цельный.

<sup>17</sup> ФОРД, Генри (1863-1947) — видный американский инженер и промышленник. В 1892-1893 гг. создал первый автомобиль с четырехтактным двигателем, в 1903 г. основал автомобильную компанию “Форд”. Разработал и внедрил у себя систему поточно-массового производства, ставшую фундаментом его успеха,

<sup>18</sup> УОТСОН Томас Джон (1874-1956) — американский бизнесмен (1914-1949), а затем председатель правления (1949-1956) знаменитой компьютерной фирмы ИВМ.

<sup>19</sup> ЭДИСОН, Томас Алва (1847-1931) — знаменитый американский изобретатель и предприниматель. Для его деятельности характерны практическая направленность и разносторонность. Усовершенствовал телеграф и телефон, лампу накаливания (1879), изобрел фонограф (1877) и микрофон, сделав возможной звукозапись, построил первую в мире электростанцию общего пользования (1882) и др.

<sup>20</sup> РУЗВЕЛЬТ, Теодор (1858-1919) — 26-й президент США (1901-1909) от республиканской партии. Исходил из необходимости усиления роли государства, выступал за установление контроля над деятельностью корпораций, поддерживал меры по ограничению иммиграции, особое внимание уделял сохранению природных ресурсов. Нобелевская премия мира (1906) за усилия по заключению Портсмутского договора после русско-японской войны 1905 г.

Покинув Белый дом, руководил научной экспедицией в Африку, затем вновь включился в политическую борьбу, выдвинув программу “нового национализма”. В 1912 г. возглавил Национальную прогрессивную партию и был выдвинут кандидатом в президенты, что привело к расколу республиканцев и победе кандидата демократической партии Вудро Вильсона. Послал на первую мировую войну всех четырех своих сыновей. Младший из них, Квентин, погиб в 1918 г. в воздушном бою. Разрабатывал планы помощи революционной России, добивался поста главы направленной туда официальной делегации (так называемой миссии Рута). Выход для послереволюционной России видел в том, чтобы найти верный путь между “романовской Сциллой и большевистской Харибдой”. Многолетний президент Американской исторической ассоциации. Опубликовал около 40 книг и множество статей, оставил огромное эпистолярное наследие. На протяжении многих лет вел заочную полемику с Л. Н. Толстым, критиковал его этическую концепцию и взгляды на проблемы войны и мира.

<sup>21</sup> В оригинале опечатка: указано “в 1000 году”.

<sup>22</sup> Латинское словосочетание, буквально означающее “гонка по жизни” — сводные данные об образовании, профессиональной деятельности и квалификации, подготовленные для потенциального работодателя.

<sup>23</sup> СЕЛБЕ, Ганс Гуго Вруно (1907-1982) — видный канадский эндокринолог. Родился в Вене, с 1932 г. жил в Канаде. Сформулировал и ввел в обращение концепцию стресса, ввел понятия адаптационного синдрома, болезней адаптации и др. Установил роль нарушений баланса электролитов и стероидных гормонов в развитии некроза миокарда, предложил методы его профилактики.

<sup>24</sup> Фрустрация (от латинского *frustratio* — обман, неудача) — психологическое состояние, которое возникает в ситуации разочарования, неосуществления какой-либо значимой для индивидуума цели или потребности. Проявляется в гнетущей напряженности, тревожности, в чувстве безысходности. Реакцией на фрустрацию может быть уход в мир грез и фантазий, агрессивность в поведении и т.п.

<sup>25</sup> ЛОМБАРДИ, Винсент Томас (“Вине”, 1913-1970) — тренер по американскому футболу. В 1961-1968 гг. привел свою команду “Погонщики из Грин-Бей”, базировавшуюся в маленьком городке, к 5 победам в чемпионате Национальной футбольной лиги (НФЛ) и к двум суперкубкам. Один из самых удачливых тренеров в истории этой игры. Был подлинным лидером, вдохновлял и воодушевлял своих игроков, призывая их к победе. Команды, которыми он руководил, выиграли 74 процента матчей — это абсолютный рекорд среди тренеров НФЛ.

<sup>26</sup> ФРАНКЛ, Виктор Эмиль (1905-1997) — австрийский психиатр.

Разработанная им форма экзистенциальной психотерапии базируется на теории, согласно которой основная потребность человеческого существования состоит в том, чтобы постоянно искать смысл жизни (logos — по-древнегречески смысл, значение; отсюда логотерапия). В начале 1942 г. Франкл как еврей вместе с отцом, матерью, братом и беременной женой был брошен в Освенцим, где все его родные погибли. Сам он чудом выжил, проведя там ив Дахау 3 года. В концлагерях Франкл помогал отчаявшимся узникам поддерживать психическое здоровье. На украденных клочках бумаги он делал наброски своих теорий и записывал результаты наблюдений, которые позже использовал. После освобождения вернулся в Вену и до конца своих дней был профессором Венского университета. К моменту смерти Франкла его самая знаменитая книга “Человек в поисках смысла” (1962) была переведена на 24 языка (в том числе и на русский) и разошлась в 10 миллионах экземпляров. В книге “Желание смысла” (1969) Франкл заявляет, что люди, которые настраиваются непосредственно на счастье, не находят его. Те же, чья жизнь, помимо собственного счастья, имеет и иной смысл или высокое предназначение, обретают и его. Всего им написано свыше 30 книг.

<sup>27</sup> ШЕЛЛИ (Шапли), Харлоу (1885-1972) — видный американский астроном. Труды по звездной астрономии (исследовал переменные звезды, строение Галактики и др.) и внегалактической астрономии (распределение галактик в пространстве и др.). Впервые доказал, что Солнце лежит далеко от центра нашей Галактики.

28 Интраверт — человек, обращенный вовнутрь, которого в первую очередь интересует он сам. Экстраверт, напротив, обращен вовне. Это личность, для которой психологически характерна нацеленность на внешний мир и на деятельность в нем.

<sup>29</sup> На самом деле это число не удастся записать не то что на странице, но и в самой толстой книге.

<sup>30</sup> Имеется в виду г. Миннеаполис, в котором находится указанный университет.

<sup>31</sup> Синергетический — содружественно взаимодействующий с другим подобным и усиливающий его эффективность таким образом, что суммарный результат оказывается выше суммы индивидуальных показателей.

<sup>32</sup> КАРНЕГИ, Дейл (1888-1955) — американский писатель-публицист, педагог и психолог. Автор ставшей бестселлером знаменитой книги “Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей”. Не следует путать его с Эндрю Карнеги (1835-1919) — американским сталепромышленником и щедрым филантропом, чье имя по сей день носят многие культурные и благотворческие организации, в частности знаменитый нью-йоркский концертный зал.

<sup>33</sup> Мощные лошади, сложившиеся как порода в начале XVIII века. В 1840-е годы были завезены в Северную Америку, но никогда не

получили там популярности. Высота в холке — 175-185 см, вес около 900 кг. Масть обычно гнедая, темно-коричневая или черная, с бросающимися в глаза белыми отметинами.

<sup>34</sup> Тот, кто во всём стремится к совершенству.

<sup>35</sup> Инсайт (от английского insight — проницательность, понимание) — непосредственное постижение, интуитивное “озарение”. В некоторых психологических теориях так именуют момент решения мыслительной задачи как внезапного “замыкания” доселе разорванных и изолированных сведений.

<sup>36</sup> ЮНГ, Карл Густав (1875-1961) — знаменитый швейцарский психолог и философ, основатель “аналитической психологии”. Развил учение о коллективном бессознательном, в образах которого (так называемых архетипах) видел источник общечеловеческой символики, в т. ч. мифов и сновидений. Начав как последователь З. Фрейда, впоследствии разошелся с ним. Цель психотерапии, по Юнгу, — осуществление индивидуализации личности, которую он, развивая идеи Аристотеля, воспринятые Фомой Аквинским, понимал как процесс становления личности, ее созревания в результате усвоения сознанием содержания личного и коллективного бессознательного. Оказал сильное влияние на культурологию, сравнительное религиоведение и мифологию.

<sup>37</sup> ДИЗРАЭЛИ, Бенджамин, граф Биконсфилд (1804- 1881, прозвище “Диззи” — головокружительный) — британский государственный деятель и романист итальянско-еврейского происхождения. Дважды был премьер-министром (1868, 1874-1880), а также министром финансов и поставил партию тори на рельсы двойной политики: консервативной демократии и укрепления империи.

*Составил Е.Г. Гендель*

# Оглавление

Предисловие .....	3
1. Введение .....	4
2. Семь духовных законов, везущих к максимальным достижениям .....	12
3. Запрограммируйте собственное подсознание .....	20
4. Берите ответственность на себя! .....	25
5. Расслабьтесь! .....	30
6. Научитесь прощать! .....	36
7. Успех — вот ваша программа! .....	44
8. Путь, которым вы сможете изменить свою самооценку! ...	51
9. Новая умственная диета и ее компоненты .....	56
10. Постановка целей — семь самых важных принципов .....	62
11. Достижение целей — семь ступеней на пути к успеху ....	70
12. Сила концентрации .....	74
13. Эффективная реализация перемен — семь шагов .....	77
14. Управление карьерой .....	83
15. Максимальные достижения в составе коллектива .....	88
16. Смягчение последствий стресса .....	93
17. Вы — гений! .....	102
18. Творческое решение проблем .....	109
19. Позаботьтесь о росте популярности .....	115
20. Типы личности .....	123
21. Как найти подход к различным клиентам — внешним и внутренним .....	131
22. Союзы с близкими людьми .....	138
23. Как воспитывать детей, чтобы они стали преуспевающими людьми .....	144
24. Возврат к жизненному равновесию .....	151
Упражнения .....	158
Примечания .....	170