

■ ДЖЕК КЭНФИЛД, ДЖАНЕТ СВИТЦЕР ■

ПРА ВИЛА

ЗАКОНЫ ДОСТИЖЕНИЯ

УСПЕХА

ОТ СОАВТОРА ПРОЕКТА «ТАЙНА»

■ ВПЕРВЫЕ В СЕРИИ ■

■ **выбор**
редакции ■

**Джанет Свитцер
Джек Кэнфилд
Правила**

*Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6003424
Правила / Джек Кэнфилд, Джанет Свитцер: Эксмо; Москва; 2013
ISBN 978-5-699-64238-0*

Аннотация

Хотите побывать на самых аристократических курортах мира? Провести отпуск в лучших отелях Гавайских островов. Австралии, Таиланда, Марокко, Франции и Италии? Добиться успеха, сделать блестящую карьеру, наладить теплые отношения с близкими, завоевать популярность, заработать много денег и сохранить при этом душевное спокойствие? Что вам нужно от жизни? В чем причина ваших неудач? Чего вам не хватает для полного счастья? Джек Кэнфилд уверен: «Правила» помогут достичь желаемого как в бизнесе, так и в личной жизни! Стратегия позитивного мышления поможет вам четче сформулировать, что именно вы хотите получить от жизни, и расскажет, как этого добиться. Автор не обещает манну небесную и виллу на Канарах в придачу: вам придется приложить кое-какие усилия, например подкорректировать свою поведенческую тактику и применить на практике особые секреты, находящиеся на страницах этой книги. Но, может быть, именно поэтому «правила успеха» работают даже тогда...

Содержание

Введение	7
Правила действуют всегда, если вы действуете по правилам	9
«Никто не сможет делать зарядку за вас»	10
Как построена книга	11
Как читать книгу	13
Предупреждение	14
Часть I. Основы успеха	15
Правило 1. 100 % Ответственности за собственную жизнь	15
100 % ответственности за все	16
Вам придется отказаться от всех оправданий и сожалений	17
Если вам не нравятся последствия – измените свою реакцию	18
Похоже, ожидается спад; впрочем, я решил в нем не участвовать	19
Все, что вы испытываете сегодня, есть результат выбора, сделанного вами в прошлом	20
Если вы продолжаете делать то, что делали всегда, то и получать будете то, что получали всегда	20
Перестаньте обвинять	21
Перестаньте жаловаться	22
Вы жалуетесь не тому	23
Либо вы – творец собственных обстоятельств, либо их пассивный наблюдатель	24
Предупредительные сигналы	24
Жизнь становится куда легче	25
Это же так просто	26
Просто – не значит легко	26
Присмотритесь... Результаты никогда не лгут	27
Правило 2. Уясните себе, почему ваша жизнь такова, какова есть	28
Так для чего вы явились в этот мир?	28
Формулировки некоторых частных жизненных целей	28
Чем продиктованы все наши поступки?	29
Ощущение радости – вот ваш внутренний путеводитель	30
Придерживаться цели	31
Правило 3. Определите, чего вы хотите	32
Определить свои желания и стремления часто мешают еще детские комплексы	32
Не живите по чьим-то представлениям	33
Никогда больше не соглашайтесь на меньшее	33
Желтый блокнот	33
Составьте перечень своих желаний: «Я хочу»	34
Вас останавливает беспокойство, что нечем будет зарабатывать на жизнь?	34
Осмыслите свое представление об идеальной жизни	35
Ваша внутренняя глобальная система навигации	35

У тех, кто добился больших успехов, и мечты были большими	36
Не позволяйте никому отговаривать вас от вашей мечты	37
Упражнение на мечты	37
Делитесь мечтами – это прибавит вам сил и уверенности в себе	39
Правило 4. Верьте в достижимость	40
Вы получите все, что захотите	40
«Нужно верить»	40
Поверьте в себя и – вперед	41
Хорошо, когда рядом есть кто-то, верящий в вас с самого начала	42
Правило 5. Верьте в себя	44
Вера в себя – это позиция	44
Выбор, во что верить, остается за вами	44
Выражения «я не могу» в вашем лексиконе быть не должно	46
Не растрачивайте жизнь на убежденность в том, что вы чего-то не можете	46
Все дело в позиции	47
Не думайте, что ученая степень так уж нужна	47
Вас не касается, что думают о вас другие	47
Правило 6. Станьте «антипараноиком»	49
Как я использую свой опыт к собственной пользе?	50
Ищите возможности во всем	51
Он узрел возможность	51
У бога в запасе наверняка есть для меня что-нибудь получше	52
Правило 7. Высвободите энергию постановки цели	53
Сколько и к какому сроку?	53
Цель против хорошей идеи	53
Распишите все подробно	54
Вам нужны цели, которые заставят вас тянуться вверх	54
Задайтесь целью-прорывом	54
Перечитывайте свои цели трижды в день	55
Составьте книгу целей	56
Самые главные цели носите с собой в бумажнике	56
Одной цели недостаточно	57
Письмо Брюса Ли	57
Выпишите себе чек	58
Соображения, страхи и препятствия	58
Цель – мастерство	59
Вперед – и немедленно!	60
Правило 8. Распределяйте	62
Как распределять	62
Как создавать ментальные карты	62
Составьте список ежедневных заданий	63
Выполняйте первостепенное первым	64
Планируйте свой день с вечера	64

Применяйте систему концентрации для желающих преуспеть	65
Правило 9. Ключи к успеху существуют	66
О тех, кто уже сделал то, что хотели бы сделать вы	66
Почему люди не ищут ключей к успеху	66
Ищите ключи к успеху	67
Правило 10. Отпустите тормоз	68
Выберитесь из зоны своего комфорта	68
Не будьте дрессированным слоном	68
Прекратите без конца наступать на одни и те же грабли!	69
Какова ваша финансовая температура?	70
Измените образ действия	71
Замените аффирмациями свой обычный разговор с внутренним Я	71
Девять инструкций по составлению эффективных аффирмаций	72
Простой способ составить аффирмацию	73
Как работать с аффирмациями и визуализацией	74
Прочие способы работы с аффирмациями	74
Как действуют аффирмации	74
Правило 11. Что представишь себе – то и получишь	76
Как визуализация воздействует на ваш «КПД»	76
Процесс визуализации своего будущего	77
Образы должны сопровождаться звуками и эмоциями	78
Подбрасывайте топлива в костер своих эмоций	79
Как действует визуализация	79
А если я во время визуализации ничего не вижу?	81
Пользуйтесь готовыми картинками	81
«Доска мечтаний» и книга целей помогли их мечтам стать реальностью	81
Начните прямо сейчас	82
Правило 12. Действуйте так, словно...	83
Начните действовать так, словно... прямо сейчас	83
Как я стал международным консультантом	83
Действовать так, словно ты – уже победитель	84
Вечеринка по-миллионерски	84
Будьте тем, кем хотите, делайте и имейте все, что хотите... начав прямо сейчас	85
Вечеринка, способная переменить жизнь	85
И вечеринка продолжается	88
Конец ознакомительного фрагмента.	90

Джек Кэнфилд, Джанет Свитцер

Правила

© Котельникова М., перевод на русский язык, 2010

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2013

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

Жизнь похожа на кодовый замок: ваша задача – правильно подобрать цифры, и тогда вы получите все, что пожелаете.

Брайан Трейси

Мы были бы потрясены до глубины души, если бы осуществляли все, на что способны.

Томас А. Эдисон

Введение

Если у человека появляется возможность вести необычную жизнь, он не имеет права от нее отказываться.

Жак Ив Кусто,

легендарный исследователь подводного мира и режиссер

Кто пишет книгу – пусть излагает только то, что знает. Догадок у меня и у самого достаточно.

Иоганн Вольфганг фон Гете,

немецкий поэт, романист, драматург и философ

Эта книга посвящена не просто полезным мыслям, а тем непреходящим принципам, тем вечным истинам, которым на протяжении человеческой истории следовали люди, добившиеся успеха. В течение 30 лет я исследовал эти правила успеха и применял их на собственном опыте. Плоды того феноменального успеха, которые я с наслаждением пожиная сейчас, созрели благодаря тому, что ежедневно и непрестанно применял я эти правила на практике с тех самых пор, как начал их изучать в 1968 году.

К успеху моему же можно отнести то, что я являюсь автором и редактором более 60 бестселлеров, разошедшихся по всему миру тиражами в 80 миллионов экземпляров на 39 языках (7 книг, опубликованных к 24 мая 1998 года, вошли в список бестселлеров *New York Times*, благодаря чему мое имя внесено в Книгу рекордов Гиннеса), обитаю в прекрасном поместье в Калифорнии, регулярно участвую в каждом значительном ток-шоу – от «Ток-шоу Опри» до «Доброе утро, Америка», получая за это по \$25 000, и мой ежегодный доход составляет не один миллион долларов. Кроме того, веду колонку в солидной еженедельной газете, которую читают миллионы людей, получил множество наград и наладил самые нежные отношения со своей милой женой и замечательными детьми. В общем, достиг истинного материального благополучия, гармонии, счастья и внутреннего мира. Я общаюсь с президентами 500 компаний из списка *Fortune*, звездами кино-, теле- и видеоэкрана, знаменитыми писателями и утонченнейшими духовными учителями и лидерами. Неоднократно доводилось мне беседовать с членами Конгресса, профессиональными спортсменами, директорами корпораций и выдающимися бизнесменами, причем на самых аристократических курортах мира и в самых изысканных центрах досуга, от круглогодичного курорта на острове Невис в Британской Вест-Индии до лучших отелей Акапулько и Канкуне. Я катаюсь на лыжах в Айдахо, Калифорнии и Юте, сплавливаю на плотках по рекам Колорадо, поднимаюсь на горные вершины в Калифорнии и Вашингтоне. А отпуск провожу на лучших курортах Гавайских островов, Австралии, Таиланда, Марокко, Франции и Италии. В общем, не жизнь, а сплошной кайф!

Начиналась же моя жизнь весьма средненько. Вырос я в Вилинге, Западная Вирджиния. Мать моя была алкоголичкой, а отец – трудоголиком, трудившимся в цветочном магазине за \$8000 в год. Я же, чтобы помочь ему свести концы с концами, подрабатывал в летние каникулы (спасателем в бассейне и одновременно в том же цветочном магазине, что и он). В колледж я поступил со стипендией, а чтобы платить за учебники, одежду и как-то развлекаться, продолжал подрабатывать, подавая завтраки в одном из студенческих общежитий. Никто никогда ничего не приносил мне на блюдечке с золотой каемочкой. На последних курсах я сумел получить почасовую преподавательскую работу, за которую мне платили \$240 в месяц. На квартиру уходило \$79, так что на всю остальную «роскошную жизнь» оставался \$161. К концу месяца я питался так называемым «обедом за 21 цент» – пакетик лапши за 11 центов залить горячей водой, добавить чесночной соли и томатной пасты на 10 центов.

Так что я отнюдь не понаслышке знаю, как это – находясь на нижней ступеньке экономической лестницы, вечно наскребать в кармане последние гроши.

Закончив магистратуру, я начал работать преподавателем истории в средней школе в южном квартале Чикаго. А потом встретил своего замечательного наставника, В. Клементу Стоуна. Стоун, мультимиллионер, добившийся всего сам, пригласил меня работать в его Фонде. Он-то и обучил меня тем основным правилам успеха, которыми я пользуюсь и по сей день. Работа же моя заключалась в том, чтобы научить этим правилам других. За годы общения со Стоуном я взял сотни интервью у людей, добившихся успеха, – олимпийских чемпионов и профессиональных спортсменов, знаменитых артистов и авторов бестселлеров, руководителей крупных предприятий и политических лидеров, успешных предпринимателей и лучших коммерсантов. Прочел буквально тысячи книг (в среднем по одной книге в 2 дня), посетил сотни семинаров и прослушал тысячи часов аудиопрограмм, чтобы раскрыть эти универсальные правила успеха и счастья. Затем я применил их к собственной жизни. И те, которые «сработали», стал проповедовать в своих лекциях, на семинарах и симпозиумах, которые провел более чем с миллионом людей во всех 50 штатах США и 20 странах мира.

Эти правила и методы оказались действенны не только для меня, но и помогли сотням тысяч моих студентов добиться финансового благосостояния и необыкновенного успеха в карьере, обрести бóльшую живость и радость во взаимоотношениях с окружающими и близкими, исполнить свои жизненные цели и стать счастливыми. Кто-то из моих студентов открыл свое собственное успешное дело и стал даже миллионером, другие добились спортивной славы или получили выгодные контракты, стали звездами кино и телевидения, известными политическими деятелями, приобрели огромное влияние в своей среде, написали немало бестселлеров, были названы преподавателем года в своих школьных округах, побили все возможные рекорды по продажам в своих торговых компаниях, написали сценарии, которым были присуждены награды, стали президентами своих корпораций, получили признание за выдающийся вклад в благотворительность, создали совершенно сказочные семейные отношения и воспитали необыкновенно счастливых и удачливых детей.

Правила действуют всегда, если вы действуете по правилам

Все эти результаты, столь восторженно описанные мною, доступны и для вас. Я точно знаю, что и вы способны достигнуть невообразимых успехов. Почему? Да потому, что правила и методы действуют всегда – просто нужно заставить их работать на вас, вот и все.

Несколько лет назад я участвовал в телешоу в Далласе, Техас, и заявил, что, используя предлагаемые мною правила, принципы, можно меньше чем за 2 года доходы вдвое увеличить, а рабочее время вдвое уменьшить. Ведущая отнеслась к моему заявлению весьма скептически. И тогда я предложил ей пари: если она, применяя мои принципы и методы в течение 2 лет, не удвоит свой доход и досуг, я вернусь на ее шоу и при всех выпишу ей чек на \$1000. Если же прав окажусь я и все получится, она должна будет сама пригласить меня снова и объявить об этом телезрителям и участникам. Всего лишь 9 месяцев спустя я встретил ее на съезде Национальной ассоциации дикторов в Орландо, Флорида. Она сообщила, что не только уже удвоила доход, но и перешла на более крупную телестанцию с существенной прибавкой жалованья, создала собственную программу и опубликовала книгу, – и все это лишь за 9 месяцев!

Дело в том, что добиться подобных результатов – и добиваться постоянно – может любой. Все, что вам нужно сделать, – это решить, чего вы хотите, поверить в то, что вы этого заслуживаете, и начать применять на практике те правила, о которых я толкую в этой книге.

Основные правила одни и те же для всех людей и профессий, даже если в настоящее время вы – безработный. Неважно, состоит ли ваша цель в том, чтобы стать главным специалистом в вашей торговой фирме или ведущим архитектором, учиться в школе на круглые пятерки, похудеть, купить дом своей мечты, стать спортсменом-профессионалом мирового класса, рок-звездой, журналистом, получающим престижные награды, мультимиллионером или успешным бизнесменом, – правила и стратегические подходы одинаковы. И как только вы их изучите, примете душой и умом и начнете планомерно и по порядку ежедневно применять на практике, ваша жизнь изменится так, как вы даже и мечтать не осмеливались.

«Никто не сможет делать зарядку за вас»

Как точно выразился мотивационный философ Джим Рон, «никто не сможет делать зарядку за вас». Вы должны делать ее сами, если хотите добиться желаемого эффекта. Причем неважно, физические ли это упражнения или же медитация, чтение, размышление, учеба, освоение нового языка, постановка соизмеримых целей, визуализация успеха, повторение аффирмаций или приобретение новых навыков – выполнять все это вы должны сами. Никто не сможет сделать это за вас. Я вручу вам дорожную карту, но управлять автомобилем должны будете вы сами. Я обучу вас необходимым правилам, но применять их на практике придется вам. Если вы решитесь на самостоятельные усилия, обещаю – они будут вознаграждены стократ.

Как построена книга

Чтобы помочь вам побыстрее изучить эти эффективные правила, я разбил книгу на шесть разделов. Раздел I, «Основы успеха», содержит 24 главы, которые являются абсолютными принципами, которым вы должны следовать, чтобы из нынешней точки вашего бытия добраться туда, где вы хотите оказаться. Начнем мы с анализа того, что абсолютно необходимо нести 100 %-ную ответственность за собственную жизнь. Затем вы узнаете, как уяснить себе свои жизненные цели, свое представление о них и свои истинные желания. Потом мы займемся вашей самооценкой и мечтами. И здесь я помогу вам превратить ваши представления в систему конкретных задач и планов по их осуществлению. Я даже научу вас, как использовать невероятную силу аффирмаций и визуализации – одну из тайн успеха всех олимпийских чемпионов, невероятно успешных предпринимателей, мировых лидеров и т. д.

Следующие несколько глав имеют отношение к необходимым, но иногда пугающим действиям, которые тем не менее нужны, чтобы ваши мечты осуществились. Вы будете учиться просить о том, чего хотите, отвергать отказ, требовать и правильно реагировать на ситуацию, а также упорно добиваться своего перед лицом того, что может показаться непреодолимым препятствием.

В разделе II, «Изменить себя для успеха», речь пойдет о важной внутренней работе, которую необходимо будет проделать и которая поможет снять любые психологические и эмоциональные блоки, возможно, мешающие вашему успеху. Недостаточно знать, что делать. Есть много книг, которые подскажут вам это. Однако необходимо не просто понимать всю важность этих действий, но и владеть методикой, помогающей избавиться от пагубных убеждений, страхов и привычек, которые сдерживают вас. Вы же не поедете на машине, не сняв ее предварительно с тормоза, так и эти блоки мешают вашему продвижению вперед. Сперва нужно узнать, как снять «машину» с тормоза, иначе вы будете воспринимать жизнь как вечную борьбу и никогда не достигнете поставленных целей. Итак, что мы узнаем в разделе II? Поймем, как окружить себя успешными людьми и как осознать позитивность своего прошлого и освободить его негативность, выучимся без страха смотреть в лицо тому, что в жизни не получилось, с готовностью раскрывать объятия переменам и не отказываться от уроков лучшего нашего Учителя – жизни. Мы узнаем, как устранять любую физическую и эмоциональную неразбериху, которую сами себе и создаем, и завершать всякую жизненную «незавершенку», отнимающую у нас массу драгоценной энергии, которую можно куда результативнее использовать для достижения своих целей. Я также научу вас, как вашего внутреннего критика преобразовать в наставника и выработать привычку к успеху, что навсегда изменит вашу жизнь.

В разделе III, «Создайте свою «команду успеха», разъясняется, как и зачем нужно формировать различные группы поддержки, чтобы самим тратить время исключительно на развитие собственных талантов и склонностей. Вы также узнаете, как распределять время, подыскать подходящего наставника и обращаться к собственной внутренней рассудительности – весьма изобильному, но для большинства людей, увы, почти неиспользуемому источнику мудрости.

В разделе IV, «Создайте доверительные отношения», я научу вас, как такие отношения формировать и поддерживать. В наше время, когда вокруг полным-полно всевозможных стратегических союзов и могущественных сообществ, продолжительный крупномасштабный успех практически невозможен, если вы не умеете создавать и поддерживать отношения самого высокого уровня.

И, наконец, оттого, что для стольких людей успех – это прежде всего деньги, и оттого, что деньги необходимы не только для выживания, но и для качества жизни, появился раз-

дел V, «Успех и деньги». В нем я расскажу, как выработать более позитивное восприятие денег, как обеспечить себе такое их количество, чтобы вести тот образ жизни, к которому вы стремитесь и сейчас, и по выходе на пенсию, а также разьясню, почему отдавать «церковную десятину» и служить людям столь важно для финансового успеха.

Раздел VI, «Успех начинается здесь и сейчас», состоит из двух коротких глав, повествующих о том, почему так важно и самому взяться за дело прямо сейчас, и других привлечь. Чтение этих глав подтолкнет вас к созданию той жизни, о которой вы всегда мечтали, но до сих пор хорошенько не представляли, как это сделать.

Как читать книгу

Подвергайте все сомнению. Ничему не верьте, если это не согласуется с вашим собственным благоразумием и здравым смыслом, независимо от того, кто, когда, где и что сказал. Даже если это был я.
Будда

Каждый учится по-своему, и вы, вероятно, знаете, как это лучше всего получается у вас. И хотя читать эту книгу можно множеством способов, хотелось бы предложить несколько наиболее полезных.

Возможно, в первый раз вы прочтете ее «залпом» лишь для того, чтобы прочувствовать весь предстоящий процесс, прежде чем приступить к созданию той жизни, которой действительно желаете. Правила представлены в строгом порядке и вытекают одно из другого. Они походят на числа в комбинации кодового замка – вам нужны все и в правильном сочетании. При этом неважно, какой у вас цвет кожи, национальность, пол или возраст. Если вы знаете комбинацию, замок откроется.

Настоятельно рекомендую вам во время чтения подчеркивать и выделять в тексте все, что покажется вам важным. Делайте на полях примечания о тех действиях, которые намереваетесь выполнить. И снова и снова просматривайте и перечитывайте свои примечания и выделенные куски текста. Повторение – мать учения. Ведь при этом вы каждый раз будете напоминать себе то, что должны сделать, чтобы добраться оттуда, где вы сейчас, туда, где хотите быть. По мере чтения вы и сами поймете: любая новая идея требует неоднократного повторения, прежде чем стать неотъемлемой частью вашего мышления и бытия.

Вы можете обнаружить, что уже знакомы с некоторыми из приведенных здесь правил. Это замечательно! Вот только интересно, применяете ли вы их в настоящее время на практике? Если нет – дайте себе слово незамедлительно начать ими пользоваться! Не забывайте: правила действуют, если вы действуете по правилам.

При повторном прочтении вам захочется читать уже медленнее, со вкусом, после каждой главы откладывая книгу в сторону и стараясь применить прочитанное на практике. Если кое-что вы уже делаете – продолжайте, если же нет – приступайте немедленно.

Как и многие из прежних моих студентов и клиентов, вы можете ощутить внутреннее сопротивление некоторым предлагаемым действиям. Помните – мало прочесть эту книгу, нужно жить в соответствии с изложенными в ней принципами, примерно так же, как, прочитав книгу по похудению, употреблять меньше калорий и увеличить физическую нагрузку.

Неплохо было бы найти двух-трех единомышленников, которые объединили бы свои усилия с вашими: тогда вы могли бы контролировать и подстраховывать друг друга. Ведь истинное обучение происходит только тогда, когда вы усваиваете и на практике используете новую информацию – то есть когда ваше поведение меняется.

Предупреждение

Конечно, любые перемены требуют продолжительных усилий: ведь преодолеть предстоит застарелое внутреннее и внешнее сопротивление. Поначалу новые сведения могут вас сильно взбудоражить, вы словно взлетите на крыльях новообретенной надежды и вновь открытого смысла жизни, ибо начнете воспринимать ее совершенно по-иному. Это хорошо. Но хочу предупредить, что не исключены и другие чувства. Вы можете огорчиться, что не знали всего этого прежде, рассердиться на родителей и учителей, что те не научили вас этим столь важным принципам дома и в школе, или разозлиться на себя за то, что, зная многие из них, тем не менее не жили по ним.

А теперь глубоко вздохните и поймите, что все это – часть вашего пути под названием Жизнь. Все минувшее на самом деле было совершенно. Все в прошлом вело вас к этому мгновению преобразования, произошедшему с вами не раньше и не позже, а именно в нужный момент. Каждый из нас – и вы в том числе – всегда старался максимально использовать все, что в то время знал. Теперь вы твердо вознамерились узнать больше. Так радуйтесь своему новому пониманию! Оно пришло дать вам свободу.

Может также настать момент, когда вам покажется, что все слишком затянулось. И начнут возникать коварные вопросы: почему я еще не достиг цели? почему так и не разбогател? почему рядом все еще нет женщины (мужчины) моей мечты? когда же, наконец, и я обрету свой идеальный вес? Успех требует времени, усилий, настойчивости и терпения. Если вы применяете все правила и методы, изложенные в этой книге, ваши цели от вас не уйдут. Вы реализуете свои мечты. Но случится это не вдруг.

Совершенно естественно при достижении любой цели наткнуться на препятствия или ощутить себя топчущимся на месте. Это нормально. Тот из вас, кому доводилось учиться музыке, заниматься спортом или боевыми искусствами, знает, что наступает период, когда работаешь-работаешь, а все без толку: видимого прогресса вроде бы нет. Именно в этот период несведущие и непосвященные часто сдаются, бросают занятия вовсе или переходят на другой музыкальный инструмент или вид спорта. Но мудрый, понимая, что сдаваться нельзя, продолжает упорно работать со своим инструментом, спортом или боевым искусством (а в нашем случае – с правилами успеха) и в конечном счете, накопив достаточное количество, стремительно переходит на иной уровень качества в мастерстве, умении или знаниях. Будьте терпеливы. Не спешите. Не сдавайтесь. Не бросайте начатого. Вы прорветесь. Правила *действуют всегда*. Итак, начнем.

Часть I. Основы успеха

Основные правила игры, если знать их досконально, никогда не подведут.

Джек Никлаус,
легендарный профессиональный гольфист

Пора начинать строить жизнь по собственному сценарию.

Генри Джеймс,
американский писатель, автор 20 романов, 112 рассказов и 12 пьес

Правило 1. 100 % Ответственности за собственную жизнь

Вы должны сами отвечать за себя. Нельзя изменить обстоятельства, времена года, направление ветра, но можно изменить себя самого.

Джим Рон,
выдающийся американский философ-экономист

Один из самых распространенных мифов современной американской культуры – что мы отроду обеспечены правом на замечательную жизнь, как будто где-то когда-то кто-то (но только не мы сами) взял на себя ответственность превратить нашу жизнь в непрерывное счастье, обеспечить нас захватывающими возможностями карьеры, лелеять наше семейное и личное благополучие просто потому, что мы существуем.

Но реальность – и на этом общем для нас жизненном уроке основана вся книга – такова, что есть только один человек, ответственный за качество вашей жизни.

И этот человек – Вы.

Если вы хотите добиться успеха, то за все, что происходит в вашей жизни, вам придется целиком и полностью отвечать самому. Сюда относятся ваши достижения, качество взаимоотношений, состояние психического и физического здоровья, уровень доходов и долгов, ваши чувства – все!

Это не просто.

Ведь в действительности большинство из нас воспитаны так, что за все, что нам в нашей жизни не нравится или не удалось, мы норювим обвинить кого-то другого. Мы обвиняем что или кого угодно: родителей, начальство, друзей, средства массовой информации, коллег, клиентов, супруга (супругу), погоду, экономику, гороскоп, нехватку денег – ведь на все это так удобно при случае свалить вину. И никак не хотим узреть истинного виновника всех наших неудач – самих себя.

Хочу рассказать вам одну замечательную историю о человеке, который однажды вечером идет по улице и натывается на человека, который стоит на коленях и ищет что-то под уличным фонарем. Прохожий спрашивает, что тот ищет. Человек отвечает, что он потерял ключ. Прохожий предлагает помочь и тоже опускается на колени. После часа бесплодных, уже совместных поисков он спрашивает: «Мы, кажется, обшарили все вокруг, но ключа вашего так и не нашли. Вы уверены, что потеряли его здесь?»

И человек отвечает: «Нет, вообще-то я потерял его где-то в доме, но здесь, под фонарем, светлее».

Так вот, в поисках ответов на вопросы, отчего жизнь не удается и отчего не получаются столь желанные результаты, настала пора обратиться к самому себе, ибо именно вы создали себе ту жизнь, которую ведете, и получили те результаты, которые заслужили.

Вы – и никто другой!

Чтобы добиться главного успеха в жизни – достичь тех целей, которые являются для вас наиболее важными, – вам следует принять на себя 100 % ответственности за собственную жизнь. 100 %, и ни сотой долей не меньше, иначе ничего не выйдет.

100 % ответственности за все

Как я уже упоминал во введении, в 1969 году – всего через год после окончания аспирантуры – мне посчастливилось работать с У. Клементом Стоуном. Тогда его состояние оценивалось в \$600 млн, и этого успеха он добился сам. И все это было задолго до тех мультимиллионеров, которые появились уже в 90-х годах, заработав свои состояния на Интернет-бизнесе. Кроме того, Стоун считался главным в Америке специалистом по успеху. Он издавал журнал *Success*, разработал «Систему Успеха, которая никогда не дает сбой» (*The Success System That Never Fails*) и вместе с Наполеоном Хиллом написал «Успех через позитивное мышление. Думай и богатеи-2» (*Success Through a Positive Mental Attitude*).

В конце моей первой рабочей недели Стоун поинтересовался, несу ли я ответственность за собственную жизнь на все 100 %.

– Пожалуй, – отвечал я.

– На этот вопрос, молодой человек, можно отвечать либо «да», либо «нет». Либо вы несете эту ответственность, либо нет.

– Ну, в общем-то, я не уверен.

– Доводилось ли вам когда-нибудь обвинять других в своих несчастьях или неприятностях? Случалось ли жаловаться на что-то?

– М-м-м... э-э-э... Полагаю, случалось.

– Вы не полагайте. Вы думайте.

– Да, доводилось.

– Вот то-то. А это значит, что на 100 % вы за собственную жизнь не отвечаете. 100 %-ная ответственность подразумевает, что вы осознаете, что сами создаете все обстоятельства своей жизни, то есть понимаете, что причина всего происходящего с вами – в вас. Если хотите действительно добиться успеха, а я знаю, что хотите, то придется оставить все обвинения и жалобы и начать самому полностью отвечать за свою жизнь, иначе говоря – за все свои результаты, как за достижения, так и за неудачи. И это – необходимое условие успеха в жизни. Только признав себя причиной всех событий своей жизни, вы сможете по-настоящему самостоятельно позаботиться о создании именно того будущего, к которому стремитесь. Знаете, Джек, осознав, что все нынешние обстоятельства вы создаете сами, вы сможете менять и корректировать их по собственному усмотрению. Вы понимаете это?

– Да, сэр, понимаю.

– И готовы принять на себя 100 %-ную ответственность за собственную жизнь?

– Да, сэр, готов!

И я ее принял.

Вам придется отказаться от всех оправданий и сожалений

Девяносто девять процентов всех неудач происходит с теми, кто привык находить себе оправдания.

*Джордж Вашингтон Карвер,
химик, открывший 325 способов применения арахиса*

Если вы хотите создать жизнь своей мечты, то так или иначе придется *самому* брать на себя 100 %-ную ответственность за свое бытие. Это значит – отказаться от всяческих оправданий, историй о том, как вы оказались жертвой, объяснений, почему вы до сих пор чего-то не смогли и чего-то не обрели, и прочих претензий к обстоятельствам, якобы от вас не зависящим. Все это вам следует оставить и забыть навечно.

Ваша жизненная позиция должна стать такой, чтобы вы всегда были в силах одно изменить, другое исправить и добиться желаемого результата. Что бы ни служило причиной – невежество ли, недостаток понимания, страхи, неодолимое желание всегда быть правым или потребность чувствовать себя защищенным, – над вами эти причины больше не имеют никакой власти. Почему прежде имели? Кто знает. Теперь это уже неважно. Прошлое есть прошлое. Сейчас же важно лишь то, каким вы предпочитаете быть и что предпочитаете делать с настоящего момента и впредь. А вы, конечно же, предпочитаете быть совершенно независимым и действовать как человек, на все 100 % отвечающий за то, что с ним происходит или не происходит.

Если что-то вдруг пойдет не по плану, спросите себя: «Как я все это сотворил? О чем думал? Кому или во что верил? Что сказал или не сказал? Что сделал или не сделал, чтобы результат вышел именно таким? Отчего другой человек из-за меня поступил именно так, а не иначе? Что я в следующий раз должен сделать по-другому, чтобы получить результат, который нужен мне?»

Спустя несколько лет после встречи со Стоуном доктор Роберт Резник, психотерапевт из Лос-Анджелеса, научил меня очень простой, но очень важной формуле, которая сделала идею о 100 %-ной ответственности абсолютно простой и ясной даже для меня. Вот эта формула:

$$\mathbf{C+P=P}$$

(Событие + Реакция = Последствие)

Суть в том, что любое последствие вашей жизни (будь то успех или неудача, богатство или бедность, здоровье или болезнь, сближение или отчуждение, радость или огорчение) является результатом вашей реакции на предыдущее событие (или события).

Если нынешние последствия вам не нравятся, то перед вами встает дилемма, как поступить.

1. В своей неудаче (П) вы можете обвинить обстоятельства (С). Другими словами, вы можете возложить ответственность на экономику, погоду, нехватку денег, недостаток образования, расизм, половой шовинизм, нынешние власти, жену или мужа, отношение к вам начальства, недостаток поддержки, политический климат, систему или ее отсутствие

и так далее. Все эти факторы, несомненно, существуют, но будь они решающими, никто и никогда ни в чем бы не преуспел.

Джекки Робинсон никогда не сыграл бы в бейсбол за ведущую лигу, Сидней Пуатье и Дензел Вашингтон никогда не сделали бы кинозвездами, Диана Файнштейн и Барбара Боксер не стали бы сенаторами, Эрин Брокович не раскрыла бы, что компания PG&E's загрязняет воду в Хинкли, Калифорния, Билл Гейтс никогда не основал бы Microsoft, а Стив Джобс не создал бы компьютеры Apple. По каким бы причинам что-то ни показалось вам недостижимым, но есть сотни людей, которые столкнулись с теми же самыми обстоятельствами и все-таки добились успеха.

Множество людей благополучно преодолевают эти так называемые ограничивающие факторы, так что и вас они ограничивать не должны. Вам мешают вовсе не внешние условия и обстоятельства, вы мешаете себе сами! Мы сами себе препятствуем! Сдерживаемся в мыслях и ведем себя так, словно заранее обречены на неудачу. Абсолютно непоследовательно защищаем свои самоубийственные привычки (пристрастие к алкоголю и табаку). Манкируем столь полезной обратной связью в отношениях, оказываемся не в состоянии непрерывно развиваться и приобретать новые навыки, даром растрчиваем время на ничтожную обыденщину, праздность и пустые сплетни, едим нездоровую пищу, пренебрегаем физической нагрузкой, тратим больше денег, чем зарабатываем, оказываемся неспособны обеспечить собственное финансовое будущее, всячески уклоняемся от зачастую необходимых конфликтов, страшимся сказать и услышать правду, избегаем просить о том, в чем нуждаемся, – и еще недоумеваем, почему жизнь не складывается. Впрочем, так поступает большинство. Люди склонны возлагать вину за все, что происходит не по их замыслу, на внешние обстоятельства и причины, себе же – всегда находить оправдание.

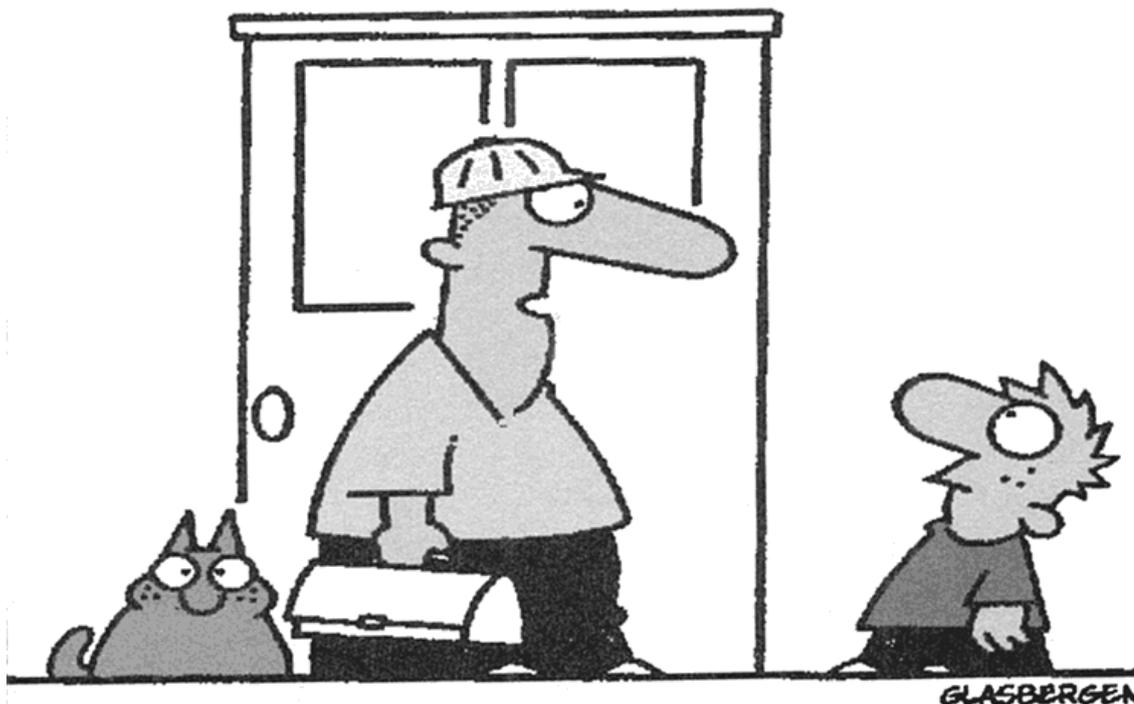
2. Вместо этого вы можете просто изменить свою реакцию (Р) на события (С) – и поступать так, пока последствия (П) не станут такими, как вы хотите. Вы можете изменить свое мышление (взгляды), общение, картинку, которые держите в сознании (образы самого себя и мира), – тогда изменится и ваше поведение, то есть ваши поступки. И это – все, что вам следует контролировать. К сожалению, в большинстве своем мы – заложники собственных привычек и настолько подчинены ими, что никогда не меняем своего поведения. Супруги и дети, коллеги по работе, покупатели и клиенты, студенты и мир в целом вызывают в нас привычную реакцию, с которой мы сроднились и не хотим расставаться. В сущности, мы – комплекс условных рефлексов, срабатывающих независимо от нас. Это они управляют нами, а не мы – ими. Необходимо восстановить контроль над своими мыслями, образами, мечтами и видениями и над своим поведением. Думать, говорить и поступать вы должны с твердо обдуманым намерением и в точном согласовании со своими целями, задачами и ценностями.

Если вам не нравятся последствия – измените свою реакцию

Давайте на нескольких примерах посмотрим, как это действует.

Вы помните землетрясение в Нортридже в 1994-м? Я-то помню его прекрасно! Я пережил это в Лос-Анджелесе. Два дня позже на моих глазах репортер Си-эн-эн брал интервью у людей, спешащих на работу. Землетрясение разрушило одну из основных автострад, ведущих в город. Движение безнадежно застопорилось, и если обычно здесь бывала 1-часовая пробка, то теперь предстояло простоять не меньше двух, а то и трех часов.

Репортер Си-эн-эн постучал в окно одной из машин, застрявших в этой пробке, и спросил водителя, как ему все происходящее.



«Чем мы занимаемся на работе? Да в основном отговорками и оправданиями»

Тот сердито ответил: «Ненавижу Калифорнию. Сперва были пожары, потом наводнения, а теперь вот еще и землетрясение! Хоть с рассветом выезжай – все равно опоздаешь на работу. Просто не верится!»

Тогда репортер постучал в окно машины позади и задал тот же вопрос. Этот водитель, лучась улыбкой, ответил: «Никаких проблем. Я выехал из дому в 5 утра. Полагаю, в нынешних обстоятельствах мой босс не вправе требовать от меня большего. У меня с собой достаточно кассет с музыкой и испанским языком. Мой мобильник тоже при мне. В термосе кофе, в портфеле – завтрак, есть даже книжка, чтобы почитать. Все отлично».

Теперь посмотрите: если землетрясение или пробка в нашей формуле являются определяющими переменными величинами, то, по идее, злиться должны были бы все, в ней застрявшие, однако злились не все. Именно индивидуальная *реакция* на пробку привела каждого к собственным *последствиям*. И разница заключалась в том, что один выехал из дому, уже готовый к отрицательному восприятию случившегося, с негативными мыслями, а другой – к положительному, с позитивными мыслями. И именно их разное отношение к событиям и разное поведение и вызвало совершенно различные впечатления и переживания.

Похоже, ожидается спад; впрочем, я решил в нем не участвовать

Одному моему другу принадлежит агентство по продаже автомобилей Lexus в Южной Калифорнии. Когда разразилась война в Персидском заливе, число продаж в его конторе резко сократилось. Дилеры понимали, что если они не изменят свою реакцию (Р) на события (С) – опустевший демонстрационный зал агентства, – то бизнес тихо скончается. Их совершенно нормальной реакцией (Р) было и дальше давать рекламные объявления в газете и по радио и дожидаться очередного наплыва покупателей. Но на сей раз это не подействовало. Последствия (П) оказались не теми, на которые был расчет: продажи продолжали неуклонно падать. Тогда они решили изменить стратегию. И сработал вот какой вариант. Несколько

человек целой кавалькадой новеньких машин отправились по местам обитания потенциальных богатых покупателей – в загородные и яхтклубы, на площадки для поло, определенные кварталы в Беверли-Хиллз и Вестлейк Вилидж, – приглашая встречающих прокатиться в новом Lexus.

А теперь представьте... вы садитесь за руль нового автомобиля, проезжаете несколько кругов, пробуете его, что называется «на ощупь и на вкус», а затем возвращаетесь в свою старую машину. Помните то чувство разочарования, которое вы испытали, сравнив старую машину с новой? До этого момента старая машина прекрасно вас устраивала. И вдруг вы поняли, что существует нечто лучшее. То же самое произошло и с этими людьми. Проехавшись на предложенном автомобиле, очень многие купили или взяли в аренду новый Lexus.

Дилеры изменяли свою реакцию (Р) на неожиданные события (С) – войну, пока не добились тех последствий, которые были им нужны: увеличения продаж. Фактически машин ушло даже больше, чем до войны.

Все, что вы испытываете сегодня, есть результат выбора, сделанного вами в прошлом

Все, что вам приходится испытывать в жизни – будь то явления вашей внешней или внутренней жизни, – есть результат вашей же реакции на предыдущие события.

Событие: Вам выплатили премию \$400.

Реакция: Вы потратили деньги на веселый вечерок в городе.

Последствия: Вы остались без гроша.

Событие: Вам выплатили премию \$400.

Реакция: Вы вложили деньги в свой Финансовый фонд.

Последствия: Ваш капитал вырос.

Вам следует контролировать всего три вещи: свои мысли, свои внутренние образы (то, что вы визуализируете в воображении) и свои поступки (поведение). От того, как вы пользуетесь этими тремя вещами, зависят ваши жизненные события и переживания. Если вам не нравится то, что происходит с вами и в вашей душе, измените свою реакцию. Замените негативное мышление на позитивное. Измените свои привычки, то, что видите в своих мечтах, то, что читаете, то, о чем говорите. Замените друзей.

Если вы продолжаете делать то, что делали всегда, то и получать будете то, что получали всегда

В 12-этапных программах вроде тех, с которыми работают в ассоциации анонимных алкоголиков, *безумие* определяется как «поведение, когда человек, ведя прежний образ жизни, надеется на иные последствия». Ничего не получится! Если вы – алкоголик и продолжаете пить, ваша жизнь не улучшится ни на йоту. Точно так же, если вы будете вести себя по-прежнему, ваша жизнь никогда не переменится.



Но она начнет меняться к лучшему в тот же день, как только вы начнете реагировать иначе! Если бы нынешние ваши действия приносили вам то «большее» и «лучшее», чего вы ищете в жизни, то это большее и лучшее уже обнаружилось бы! Раз уж вы хотите получить от жизни что-то иное, вам придется и поступать по-иному!

Перестаньте обвинять

Обвинять кого угодно в чем угодно – впустую тратить время. Сколько бы промахов вы ни насчитали у ближнего и в чем бы его ни обвинили – вас это не изменит.

Уэйн Дайер,
соавтор книги «Как получить то, что вы действительно хотите» («How to Get What You Really, Really, Really, Really Want»)

Вы никогда не добьетесь успеха, пока будете и дальше обвинять кого-то или что-то в своих неудачах. Если вы собираетесь стать победителем, то должны признаться себе: это – *вы*, именно ваши мысли, поступки, чувства и выбор сделали вашу жизнь такой, какая она есть сейчас. Это были вы, и никто иной!

Это вы всегда ели некачественную пищу.

Это вы никогда не говорили «нет!».

Это вам всегда приказывали.

Это вы всегда засиживались на рабочем месте допоздна.

Это вы всегда предпочитали верить в кого-то, но только не в себя.

Это вы никогда не прислушивались к собственной интуиции.
Это вы всегда отказывались от своей мечты.
Это вас всегда можно было обвести вокруг пальца.
Это вы всегда все взваливали на свои плечи.
Это вы доверялись тому, кому доверяться не следовало.
Это вас собаки всегда тащили за собой на поводке.

Перестаньте жаловаться

Тот, кто жалуется, что мяч «отскакивает», может вообще упустить его.

Лу Хольц,

единственный тренер в истории NCAA, который привел к финалу по американскому футболу целых шесть студенческих команд, выиграл чемпионат страны и был удостоен почетного звания «Тренер года»

Давайте трезвым взглядом посмотрим, что такое жалоба. Раз вы жалуетесь на кого-то или что-то, значит, считаете себя заслуживающим чего-то лучшего. При этом у вас должен иметься какой-то эталон, идеал, к которому вы стремитесь и за обретение которого не желаете брать на себя ответственность. Давайте кое-что уточним.

Если бы вы не считали, что заслуживаете лучшего – больше денег, большего дома, лучшей работы, более интересных развлечений, более любящей жены (мужа), – то и жаловаться не стали бы. Значит, этот образ лучшей судьбы сидит в вашем воображении, и вы знаете, что предпочли бы все это иметь, но не хотите идти на риск, необходимый для обретения всего этого.

Подумайте вот о чем... люди жалуются только на то, что способны изменить. Мы ведь никогда не жалуемся на то, что нам неподвластно. Вы когда-нибудь слышали, чтобы кто-то жаловался на гравитацию? Нет, никогда. Вы когда-нибудь видели, чтобы согбенный годами старик, идя по улице, ворчал на гравитацию? Конечно же, нет.

А почему, собственно, нет? Ведь не будь гравитации, люди не падали бы с лестницы, самолеты не рушились с неба и посуда бы не билась. Однако на это никто не жалуется. А причина в том, что гравитация существует, и все тут. И ничего с нею поделать невозможно, и мы принимаем это как данность. Жалобами гравитацию не отменишь и не изменишь, мы это понимаем, вот и не жалуемся. В действительности же мы не жалуемся не столько поэтому, сколько потому, что используем гравитацию в собственных целях. Строим водопроводы на горных склонах горы, чтобы вода сама бежала к нам, пользуемся канализацией, чтобы удалять отходы.

И даже более того – гравитация нужна нам для игр и развлечений. Ее используют почти в каждом виде спорта. Мы ходим на лыжах, прыгаем с парашютом, прыгаем в высоту, метаем диск и копье, играем в баскетбол, бейсбол и гольф – в каждом из этих видов спорта так или иначе задействована гравитация.

Обстоятельства, на которые вы жалуетесь, по самой их природе относятся к числу тех, которые вы могли изменить, но предпочли этого не делать. Вы вполне можете найти лучшую работу, более любящего партнера, зарабатывать больше денег, жить в лучшем доме и квартале, иметь более приятных соседей и есть более здоровую пищу. Но для этого вам необходимо измениться.

Если вернуться к ранее приведенному перечню, то вы могли бы:
выучиться готовить более здоровую еду;
отказываться тем, кто на вас давит;
выйти «в мир» и найти работу получше;

уделять больше времени себе;
поверить в свои силы;
больше доверять своему внутреннему голосу;

возвратиться к учебе и осуществить наконец свою мечту;
лучше заботиться о своем имуществе;
просить, чтобы другие помогли вам;
заняться саморазвитием;
продать или отдать своих собак.

Так почему же вы попросту не делаете всего этого? Да потому, что для этого необходимо рисковать. Вы рискуете остаться вообще без работы, оказаться брошенной женой (мужем), подвергнуться насмешкам или осуждению окружающих. Вы рискуете потерпеть неудачу, встретить сопротивление, оказаться неправым. Вы рискуете тем, что мать, соседи или жена (муж) вас не поддержат. Изменение себя требует усилий, денег и времени. Оно может причинить вам неудобства, вызвать затруднения, сбить с толку. И вот, не желая ничем рисковать и подвергаться всем этим неприятным ощущениям и переживаниям, вы предпочитаете ничего в себе не менять, оставить все как есть и только жалуетесь.

Но раз вы все-таки жалуетесь, то, значит, держите в уме некий эталон лучшей жизни, которую предпочли бы вести, но боитесь рисковать, чтобы создать ее для себя. Тогда вам следует либо честно признаться в собственном окончательном выборе, взять на себя ответственность за него и перестать жаловаться, либо... все же рискнуть и начать создавать себе жизнь по своему эталону.

Так что, если вы хотите полностью изменить свою жизнь и воплотить свои давнишние мечты, то все равно окажетесь перед необходимостью рисковать.

Так что поскорее принимайте решение прекратить жаловаться и тратить время на общение с такими же жалобщиками и приступайте к созданию жизни своей мечты.

Вы жалуетесь не тому

Замечали вы, что люди, как правило, жалуются не тому, кому следует, – тем, кто помочь ничем не может? Приходят на работу и жалуются на жену (мужа); возвращаются домой и начинают жаловаться на сослуживцев. Почему? Да потому, что так проще – риска меньше. Ведь требуется определенное мужество, чтобы сказать жене (мужу), что такая семейная жизнь вас не устраивает, что ей (ему) следует изменить свое поведение. Не меньшее мужество требуется, и чтобы попросить начальника так спланировать работу, дабы вам не приходилось каждую пятницу засиживаться допоздна или трудиться в выходные. Вот только поговорить с начальником имеет смысл, а жена (муж) вам все равно ничем не поможет, почувствует разве.

Учитесь не жаловаться, а обращаться с просьбой и совершать поступки, которые приведут к желаемым последствиям. Именно так поступают те, кого сопровождает успех. Именно это действует. Если оказываетесь в ситуации, которая вам не нравится, то либо принимайте меры, чтобы ее улучшить, либо устранились. Согласитесь «поработать» над семейными отношениями или разведитесь. Потрудитесь, чтобы улучшить условия прежней работы или найдите новую. Так или иначе, но ваша жизнь изменится. Старая поговорка гласит: «Под лежачий камень вода не течет», а по одному из новых принципов – «принципу шестеренки», – чтобы повернуть другого, надо повернуться *самому*.

И помните: только вам решать, меняться ли, предпринимать ли что-нибудь или сидеть сиднем. Мир вам ничего не должен. Вы все обязаны создать себе сами.

Либо вы – творец собственных обстоятельств, либо их пассивный наблюдатель

Чтобы обрести силу, необходимо стать творцом собственных обстоятельств, а не оставаться их пассивным наблюдателем. Под словом *творец* я подразумеваю, что причиной тех или иных событий своей жизни являетесь вы сами, ваши собственные действия или, наоборот, бездействие. Если в баре вы подойдете к человеку, который явно пропустил уже не одну рюмку, и скажете ему: «Эй ты, пьяный урод и тупица...» – он, конечно, вскочит, как ужаленный, и что есть силы заедет вам в челюсть, после чего вы придете в себя уже в больнице, то причина этого происшествия – вы сами. Это легкий пример.

А вот – пример потруднее. Вы каждый вечер работаете допоздна. Приходите домой усталым и измочаленным. Молча, с отсутствующим видом проглатываете ужин и садитесь перед телевизором посмотреть баскетбольный матч. От таких перегрузок у вас нет ни сил, ни желания заниматься чем-то еще, например, поиграть с детьми или пойти погулять с женой. Так продолжается много лет. Жена просит поговорить с нею. Вы отмахиваетесь: «Потом!» Еще через три года, в один отнюдь не прекрасный вечер, вы в очередной раз возвращаетесь поздно и видите: в доме никого, только на столе в кухне записка от жены – она ушла от вас и забрала детей. И этому событию причина – тоже вы!

Иной раз мы своим бездействием и нежеланием делать необходимое или сохранять желаемое просто позволяем чему-то происходить:

- Вы пригрозили детям, если они не будут убирать за собой, то вы лишите их чего-то (сладкого, похода в кино, прогулки и т. п.), но угрозы своей не выполнили. И теперь ваш дом напоминает зону военных действий.
- Вы не потребовали от него, чтобы он поддержал вас на общем собрании, или когда-то впервые позволили ему взять верх и теперь вынуждены всегда подчиняться ему.
- Вы пренебрегли семинарами по продажам и мотивации, потому что были слишком заняты, и теперь премию за лучший объем продаж получил этот новый парень.
- У вас так и не нашлось времени воспитывать собак и водить на учебную площадку, и теперь они совершенно отбились от рук.
- Вы так и не удосужились вовремя съездить на СТО и теперь сидите на обочине в заглохшей машине, опоздав на нужную встречу.
- Вы так и не вернулись к учебе, и теперь вас обошли при повышении по службе.

Поймите, наконец, что во всех этих обстоятельствах вы – отнюдь не жертва. Просто вы сидели сложа руки или стояли в стороне, пассивно позволяя всему этому происходить. Ничего не сказали, не потребовали, не попросили, не отказали, не попробовали что-то предпринять, наконец, просто не уехали.

Предупредительные сигналы

Ничего в мире, а значит, и с вами не происходит просто так и ни с того ни с сего. Как перед героями старого телесериала «*Звездный путь*» время от времени вспыхивал «желтый сигнал» тревоги, так и вам судьба всегда сперва посылает предупреждение: окружающие перешептываются и на что-то намекают, внутренний голос подсказывает, интуиция о чем-то настойчиво вещает – все это должно насторожить вас, настроить на грозящую опасность и дать время подготовиться к преодолению нежелательных последствий.

Предупредительные сигналы вы получаете постоянно. Они бывают двух видов. *Внешние*:

Он то и дело возвращается домой поздно, и от него пахнет спиртным.
Первый же чек этого клиента банк вернул назад.
Что-то он слишком часто ругает секретаршу.
Его мать вас предупреждала.
Друзья вам говорили.

И внутренние:

Это странное ощущение в желудке...
Это смутное подозрение...
Эта мимолетная мысль, что...
Интуиция не перестает нашептывать...
Вдруг нахлынуло опасение...
Этот странный сон, от которого вы вскочили среди ночи...

Существует целый язык, которым судьба что-то нам сообщает:
Намеки, подозрения, опасения.
Неожиданно бросающиеся в глаза надписи на стенах.
У меня такое ощущение, что...
Я за милую это чувствую.
Внутренний голос говорит, что...

Эти знаки дают вам время изменить свою реакцию (Р) в уравнении $C+P=П$. Однако слишком многие игнорируют эти предупреждения, потому что, если уделить им внимание, пришлось бы совершить поступок, который причинил бы неудобства. Неудобно сказать мужу, что заметила в пепельнице окурки со следами помады. Неудобно выступить на общем собрании и сказать начальнику в лицо, что предложенный им план – полная чушь. Неудобно в глаза сказать человеку, что не доверяете ему.

Вот вы и притворяетесь, будто ничего не видите и не понимаете, потому что так легче, проще и удобнее, позволяет не вступать в противоречия, ничем не рисковать и сохранять мир, пусть и «худой».

Жизнь становится куда легче

А между тем преуспевающие люди не прячут голову в песок, а бесстрашно идут навстречу любым обстоятельствам. Они плюют на неудобства и делают то, что необходимо, чтобы добиться нужных последствий. Преуспевающие люди не ждут, пока беда случится, чтобы потом все и вся обвинять в своих проблемах.

Но как только вы начинаете быстро и решительно реагировать на сигналы и события по мере их появления, ваша жизнь становится намного легче. Вы и сами увидите, как меняются в лучшую сторону и внешние, и внутренние последствия. Внутренние: прежние жалобы в душе типа «я ощущаю себя жертвой; вечно меня используют; мне никогда ничего не удастся» заменяются на «у меня все идет отлично; я контролирую события и могу повернуть их в любую нужную мне сторону».

Внешние же наподобие: «В наш магазин никто не заходит; в этом квартале у нас опять нет прибыли; люди жалуются на качество нашего нового товара» превращаются в: «А счет в банке-то растет; наш отдел – первый по продажам; новый товар уходит просто влет».

Это же так просто

Суть в том, что вы сами создали и продолжаете создавать себе ту жизнь, которую ведете. Она – результат ваших прошлых мыслей и поступков. Вы отвечаете за свои нынешние мысли и чувства. Вы отвечаете за то, что говорите и делаете. Вы отвечаете и за то, что поступает в ваш мозг и подпитывает интеллект и душу, – какие книги и журналы вы читаете, фильмы и телешоу смотрите и с какими людьми общаетесь. Каждое свое действие вы контролируете сами. Чтобы добиться большего успеха, вам нужно всего-навсего действовать так, чтобы результат превышал ожидания. Вот именно. Это же так просто!

Просто – не значит легко

Хоть принцип этот прост, но жить по нему не всегда легко. Это требует сосредоточенного понимания, строгой дисциплины и желания экспериментировать и рисковать. Вы должны быть готовы внимательно следить за своими поступками и за их результатами. Вам следует наладить обратную связь, а для этого – спрашивать себя, родных, друзей, коллег, начальников, преподавателей, тренеров и клиентов: «Эффективно ли то, что я делаю? Могу ли я делать это лучше? Есть ли что-нибудь такое, что я должен бы сделать еще, но не делаю? Есть ли что-нибудь такое, что я делаю, а должен бы перестать? Как, по-вашему, я сдерживаю себя?»

Не бойтесь спрашивать. Большинство боится потому, что они страшатся предполагаемых ответов, тем самым лишая себя обратной связи. Между тем как страшиться решительно нечего. Правда есть правда. И ее лучше знать, чем не знать. Ведь зная, вы можете с этой правдой что-то делать. А без обратной связи вам не удастся повысить качество своей жизни, взаимоотношений, игры или работы.

Остановитесь, оглянитесь и присмотритесь. Жизнь всегда подает знаки обратной связи о результатах вашего поведения, нужно только присмотреться. Если, играя в гольф, вы стали промахиваться, если у вас снизилось число продаж, если по всем предметам в колледже вы получаете «неуды», если дети напрочь отбились от рук, если вы чувствуете себя утомленным и слабым, если в доме царит кавардак или вы несчастливы, – все это знаки обратной связи, говорящие вам: что-то не в порядке и пора обратить внимание на происходящее.

Спросите себя: *Как я мог это сотворить или допустить? Какие мои действия полезны или эффективны и следует ли так же поступать и дальше (тренироваться, медитировать, перепоручать работу другим, доверять, слушать, спрашивать, давать рекламу, проявлять расторопность, говорить «Я люблю тебя», следить за потреблением углеводов)?*

Какие мои действия вредны или неэффективны и следует перестать: слишком много болтать, пялиться в ящик, тратить много денег, пить, сплетничать, употреблять сахар, опаздывать, подавлять остальных?

Чего я не делаю, а следовало хотя бы попытаться, дабы посмотреть, будет ли эффект (больше слушать, делать зарядку, спать, пить воды, просить о помощи, заниматься маркетингом, читать, планировать, поддерживать отношения, поручать работу другим или, наоборот, выполнять самому, нанять тренера, пригласить добровольного помощника или быть более благодарным)?

Эта книга полна надежнейших и проверенных правил и рецептов успеха, которыми вы можете незамедлительно воспользоваться. Но придется оставить критиканство, поверить и довериться им всей душой и начать действовать. Только тогда сможете вы «на собственной шкуре» ощутить, эффективны ли они именно для вас. А пока не попробуете, то и не узнаете. И еще одна маленькая «хитрость» – никто не сможет сделать это вместо вас. Лишь вы сами.

Впрочем, формула проста – делать больше того, что эффективно, меньше того, что безрезультатно, и постоянно пробовать новое, присматриваясь, не даст ли это новое лучших результатов.

Присмотритесь... Результаты никогда не лгут

Самый простой и легкий способ узнать, что действует, а что – нет, присмотреться к результатам своего нынешнего поведения. Богаты вы, бедны или же так, серединка на половинку. Держитесь в идеальном для себя весе или же нет. Счастливы или же нет. Имеете то, что хотите или же нет. Все просто. Результаты никогда не лгут!

Оставьте оправдания и отговорки и либо примиритесь с результатами своих действий, либо действуйте по-другому. Если вы слишком худы или толсты, то никакие, даже самые веские аргументы этого не изменят. К другому результату может привести только другое поведение. Больше думайте наперед, пойдите на курсы совершенствования продаж, измените представление о торговле, вообще питайтесь по-другому, потребляйте меньше калорий и чаще делайте зарядку – вот то, что приведет к иным результатам. Но сперва у вас должно возникнуть желание всмотреться в свои нынешние результаты. Единственно верная точка отсчета – нынешняя ваша реальность.

Так начните обращать внимание на то, что есть. Взгляните под иным углом зрения на свою жизнь и людей в ней. Счастливы ли вы и они? Есть ли уравновешенность, красота, комфорт и непринужденность? Здоровы ли вы телесно и духовно? Сохраняете ли форму? Получаете ли то, что хотите? Растет ли ваше благосостояние? Хорошо ли вы учитесь? Нет ли в вашей жизни страданий? Улучшается ли она во всех сферах? Если нет – ждите событий, и только в вашей воле дать или не дать им произойти.

Не обманывайте себя. Будьте с собой честным до конца. Проведите самую тщательную инвентаризацию всей своей жизни.

Правило 2. Уясните себе, почему ваша жизнь такова, какова есть

Я верю, что каждый из нас пришел в этот мир с каким-то жизненным предназначением. Распознать, осознать и отнестись к этому предназначению с уважением – возможно, самый важный поступок, который совершают преуспевающие люди. Они находят время понять, зачем они здесь, и со страстью и энтузиазмом этому следуют.

Так для чего вы явились в этот мир?

Лично я давно уже понял, для чего явился в этот мир. Определил свою истинную жизненную цель, справедливую жизненную позицию, понял, как в каждое действие вкладывать страсть и решимость, и узнал, что осознание цели может практически любое занятие сделать приятным, интересным и доставляющим удовлетворение.

Теперь мне хотелось бы поделиться этими секретами с вами.

Видите ли, брести по жизни без цели, просто отдавшись на волю волн, не желая ничего и достигая немногого, конечно, просто, но опасно: можно очутиться в тупике или оказаться выброшенным на обочину жизни.

Но когда начинаешь жить с целью, все моментально становится на свои места. Жить с целью означает делать то, что любишь, то, что хорошо умеешь, и то, что считаешь для себя важным. Когда у вас есть истинная цель – необходимые люди, ресурсы и возможности притягиваются к вам сами собой. Мировые проблемы тоже не остаются без вашего внимания, ибо, действуя в соответствии со своей истинной целью, вы автоматически служите обществу и всем его членам.

Формулировки некоторых частных жизненных целей

Моя жизненная цель состоит в том, чтобы *вдохновлять людей и давать им возможность жить по самым высоким своим мечтам в любви, гармонии и радости*. Вдохновляю я их на это, собирая и распространяя воодушевляющие истории через серию «*Куриный бульон для души*[®]», лекции и различные выступления. А возможность жить по мечте даю через свои книги по практической самопомощи, такие как «*Сила фокуса*» («*The Power of Focus*») и «*Фактор Аладдина*» («*The Aladdin Factor*»), а также на курсах для учеников средней школы и семинарах и симпозиумах для взрослых.

Вот как сформулировали свои жизненные цели некоторые из моих друзей-миллионеров. Хочу заметить, что все они их осуществили и своих миллионов добились собственными усилиями.

- Вдохновлять людей стать хозяевами собственной судьбы и давать им к этому возможности¹.
- Поднимать человеческое сознание через бизнес².
- Стать любящей, веселой, сильной и страстной душой и тем восславить Господа, со всею кротостью и любовью служа Ему в лице всех Его созданий и с радостью и ликованием принимая все Его дары³.

¹ Роберт Аллен, соавтор книги «*Миллионер за минуту*».

² Д.К. Кордова, соучредитель Excellerated Business School.

³ Энтони Роббинс, автор книги «*Личная власть*» («*Personal Power and Gel the Edge*»), предприниматель и филантроп.

- Оставить после себя этот мир чуточку лучшим и для лошадей, и для людей, чем он был, когда я в него явился⁴.
- Побудить каждого создать и вдохновить миллион миллионеров, каждый из которых пожертвовал бы миллион долларов на свою церковь или благотворительность⁵.
- Обучать и вдохновлять людей реализовывать лучшие свои стороны, чтобы они могли прожить жизнь в отваге, целеустремленности и радости, а не в страхе, нужде и тяжких обязанностях⁶.

Определите для себя главную цель в жизни и затем все свои действия стройте в соответствии с нею.

Брайан Трейси,

один из ведущих авторитетов Америки по развитию человеческого потенциала и личной эффективности

После того как ваша жизненная цель определится, все действия должны быть посвящены ей. Она словно в зеркале должна отражаться во всех ваших поступках. В противном случае цели вы не достигнете. И точка.

Чем продиктованы все наши поступки?

Без четкой цели, как компаса, указывающего жизненное направление, все ваши старания могут в конечном счете оказаться потраченными впустую. Никому ведь не хочется, взобравшись по лестнице, обнаружить, что приставил ее не к той стене.

В детстве Джули Лейпли обожала возиться с животными. И все вокруг, видя это, в один голос твердили: «Ну, Джули, быть тебе ветеринаром. Ты должна им стать и будешь замечательным ветеринаром». Поэтому, собравшись поступать в Университет Огайо, она выбрала биологию, анатомию и химию и начала учиться на ветеринара. Специальная стипендия, которую она выиграла, позволила ей на старших курсах учиться за границей в Манчестере, в Англии. И вот, вдали от влияния родственников и университетских преподавателей, когда одним пасмурным тоскливым днем она сидела за столом, обложенная книгами по биологии и глядела в окно, ее вдруг пронзила мысль: «*Что я здесь делаю? Я ведь несчастна. Да еще как! А почему, собственно? Да потому, что совершенно не хочу быть ветеринаром!*»

И тогда Джули спросила себя: «*А какую работу я любила бы до такой степени, что могла бы делать ее даже бесплатно, но мне бы за нее все-таки платили? Только не ветеринарию. Это – точно не мое.*» И принялась вспоминать, чем ей доводилось заниматься прежде и что доставляло ей радость и удовлетворение. И вспомнила – это были молодежные конференции по лидерству, на которых она работала добровольцем, и курсы по лидерству и коммуникации, которые она посещала факультативно там, в Огайо. «*Как можно было столько времени до такой степени пренебрегать своими потребностями? Я здесь уже четвертый год и только сейчас осознала, что иду не тем путем и не тем занимаюсь. А ведь ощущение ошибки было у меня всегда. Только признаться себе в этом все было некогда.*»

Воодушевленная своим новым пониманием, Джули оставшийся год в Англии провела, посещая курсы по коммуникации и работе со средствами массовой информации. Вернувшись в Огайо, она в конечном счете смогла убедить администрацию позволить ей учиться по собственной программе «исследования лидерства» и, потратив еще два года на высшее образование, была приглашена в Пентагон на должность старшего консультанта по вопро-

⁴ Монти Робертс, автор книги «Мечта для тех, кто любит лошадей» («The Man Who Listens to Horses»).

⁵ Марк Виктор Хансен, соавтор серии «Куриный бульон для души®».

⁶ Т. Гэри Икер, президент Peak Potentials и организатор семинара «Мышление миллионера».

сам управления, где вела тренинги по лидерству и развитию личности. Кроме того, на конкурсе красоты завоевала титул Мисс Вирджиния, что позволило ей почти весь 2002 год провести в поездках по Вирджинии, беседа с детьми. А совсем недавно она разработала для Youth Foundation (Международный молодежный фонд) программу «Наставники и образцы для подражания», в которой детей учат быть друг для друга лучшими образцами поведения. Между прочим, Джули всего 26 лет – прекрасный пример того, какой может стать жизнь, освещенная ясной целью.

Могу вас порадовать – чтобы уйти от ежедневного давления, которое оказывает на вас жизнь, и сотворить для себя нишу, где вы чувствовали бы себя на месте и при своем деле, совсем не обязательно уезжать в Англию, да и вообще за границу. Можно просто найти время и выполнить два простых упражнения, которые помогут вам прояснить свои цели.

Ощущение радости – вот ваш внутренний путеводитель

Долг каждого – прислушиваться к собственным желаниям и уважать их. Ради своей главной страсти следует даже отказаться от себя.

*Дейм Ребекка Уэст,
автор множества бестселлеров*

Вы родились уже с внутренним компасом, который количеством испытываемой вами радости всегда дает знать, идете ли вы верным курсом или сбились. То, что приносит величайшую радость, вашей цели отвечает. Чтобы определить свою цель, составьте список, сколько раз вы испытывали наибольшую радость и проявляли жизненную активность. Что было общего во всех этих случаях? Можно ли найти способ зарабатывать на жизнь, занимаясь этим?

Пэт Уилльямс – старший вице-президент баскетбольной команды *Orlando Magic*. Он также автор 36 книг и профессиональный комментатор. Когда я спросил его, что он считает секретом успеха, он ответил: «Как можно раньше определите, чем вы любите заниматься, и затем все силы бросьте на то, чтобы выяснить, как можно этим зарабатывать на жизнь». Для молодого Пэта это был спорт, точнее бейсбол. Когда отец впервые взял его в Филадельфию на бейсбольный матч, он влюбился в игру безоговорочно. Читать он учился по спортивному разделу *New York Times*. Твердо знал, что, когда вырастет, карьеру будет делать в спорте. И посвящал этому всякую минуту. Собирал бейсбольные программки, играл сам и вел спортивную колонку в школьной газете.

В дальнейшем Пэт вошел в руководство бейсбольной, а затем баскетбольной команды *Philadelphia Phillies*. Когда в NBA решили объединить команды с *Orlando*, Пэт был там, чтобы вести борьбу. Теперь, когда ему 60, он уже более 40 лет каждую минуту наслаждается, занимаясь тем, что любит. Когда вам станет ясно, что радует вас больше всего, цель предстанет перед вами во всей своей красе.

Во втором упражнении предложен простой, но эффективный способ четко сформулировать жизненную цель. Потратьте немного времени и выполните его.

УПРАЖНЕНИЕ НА ЖИЗНЕННУЮ ЦЕЛЬ⁷

1. Назовите два своих уникальных личных качества, например *энтузиазм* и *креативность*.

2. Перечислите один-два способа, которыми вы, общаясь с другими, любите эти качества проявлять, например *поддерживать* и *вдохновлять*.

3. Предположите, что мир прямо сейчас стал совершенным. На что он похож? Как люди взаимодействуют друг с другом? Какие ощущения витают вокруг? Запишите ваш ответ как формулировку, в настоящем времени, описывая этот совершенный мир так, как вы его видите и чувствуете. Помните – пребывать в совершенном мире очень приятно.

ПРИМЕР. *Все свободно выражают свои уникальные таланты. Все действуют в гармонии друг с другом. Все проявляют любовь.*

4. Объедините три предыдущих пункта в общую формулировку.

ПРИМЕР. *Моя цель – использовать свою креативность и энтузиазм, чтобы поддерживать и вдохновлять других гармонично и с любовью ко всему сущему свободно проявлять свои таланты.*

Придерживаться цели

Определив и сформулировав свою жизненную цель, перечитывайте записи каждый день, лучше с утра. Если вы – натура артистическая или предпочитаете яркие образы скучному тексту, можно нарисовать карандашом или красками символ или картинку, изображающие вашу цель, и повесить где-нибудь (на холодильник, напротив письменного стола, у постели), где вы будете видеть это каждый день. Тогда вы будете постоянно сосредоточены на своей цели.

Читая следующие главы и определяя свое видение будущего и жизненных задач, следите, чтобы оно совпадало с этой вашей формулировкой.

Еще один способ выяснить, в чем же ваша жизненная цель – найти немного времени спокойно поразмыслить или даже помедитировать (см. правило 47 «Спроси свое сердце»). После того как вы расслабитесь и войдете в состояние глубокого спокойствия и любви к себе, спросите себя: «*В чем моя цель/для чего я живу?*» или «*Какова моя уникальная роль во Вселенной?*» И пусть ответ просто придет к вам. Пусть он будет максимально эмоционален. Возникшим словам необязательно быть цветистыми или поэтическими, важно, насколько они сумеют вас воодушевить.

⁷ Есть много способов определить свою цель. Этот вариант упражнения на жизненную цель я взял у Арнольда М. Патента, духовного наставника и автора книги «Ты можешь добиться всего» («You Can Have It All»). Вы можете зайти на его сайт www.arnoldpatent.com.

Правило 3. Определите, чего вы хотите

Чтобы получить от жизни то, чего хочешь, необходимо в первую очередь определить, а чего же ты хочешь.

Бен Стайн,
актер и писатель

Как только вы поняли, почему все так, а не иначе, нужно определить, кем и каким вы хотите стать и что делать и иметь. Чего достигнуть? Что испытать? Каким имуществом обзавестись? На пути от себя прежнего к себе новому, к тому, чего вы хотите добиться, следует прежде всего решить, а чего же вы все-таки хотите. Другими словами, в чем для вас заключается успех?

Одна из основных причин, почему люди в большинстве своем не обретают желаемого, заключается в том, что они сами не знают, чего хотят. Они не умеют ясно и четко определить свои желания.

Определить свои желания и стремления часто мешают еще детские комплексы

У каждого из нас глубоко в душе упрятано крохотное зернышко – зародыш того человека, которым нам предназначено было стать. К сожалению, вы похоронили это зернышко в угоду родителям, преподавателям, наставникам и другим взрослым, которым старались подражать по мере своего роста.

Ведь младенцем вы всегда точно знали, чего хотите. Знали, что хотите съесть, без стеснения выплевывали ту еду, которая вам не нравилась, и с жадностью поглощали ту, которая приходилась по вкусу. Без малейших усилий и затруднений выражали свои потребности и желания. Вы просто громко кричали – не сдерживаясь и не комплексуя, – пока не получали желаемого. В вашей натуре имелось все необходимое, чтобы вас накормили, перепеленали, взяли на руки и покачали. Став постарше, вы начали ползать и, не задумываясь, двигались к любому заинтересовавшему вас предмету. Вы ясно представляли себе, чего хотите, и без страха устремлялись напрямую к цели.

Так что же произошло?

Где-то по пути кто-то сказал...

Не смей это трогать!

Держись подальше от того.

Убери руки от этого.

А ну-ка, быстро доешь все, что на тарелке, даже если и не нравится!

Нет, ты не можешь этого ощущать.

Нет, в действительности тебе этого вовсе не хочется.

Как тебе не стыдно!

Перестань плакать. Ты уже не дитя.

А подрастая, вы слышали...

Ты не можешь иметь все на свете только потому, что тебе так хочется.

Деньги на деревьях не растут.

Неужели ты не можешь думать ни о ком, кроме себя?!

Прекрати быть таким эгоистом!
Прекрати вести себя так и делай то, что я тебе говорю!

Не живите по чьим-то представлениям

Живя на протяжении многих лет по таким указаниям, большинство из нас в конечном счете утратили связь со своими физическими потребностями и душевными мечтами и застряли на стараниях выяснить, чего же от нас хотят окружающие. Мы поняли, как должны поступать и какими быть, дабы заслужить *их* одобрение. И в результате многое мы делаем безо всякого желания лишь потому, что это нравится другим:

- Поступаем в медицинский колледж, потому что именно этого хотел для нас папа.
- Женимся (выходим замуж) в угоду матери.
- Приобретаем «хорошую профессию» вместо того, чтобы последовать своей мечте и заняться искусством.
- После окончания института сразу же идем в аспирантуру вместо того, чтобы прислушаться к своему желанию и дать себе годик отдохнуть, побродив с рюкзаком по Европе.

Ради того, чтобы прослыть благоразумными, мы становимся глухи к собственным желаниям. Неудивительно поэтому, что многие подростки на наш вопрос, чем они хотят заниматься или кем стать, честно отвечают: «Не знаю». Слишком уж много разнообразных «должен», «обязан» и «тебе следовало бы» насаиваются друг на друга и погребают под собой то, чего они действительно хотят.

И как же вам вернуться к себе и своим истинным желаниям? Как без страха, стыда и комплексов вновь обрести то, чего вы действительно хотите? Как воссоединиться со своей подлинной страстью?

Начните с самого малого – в любой ситуации с уважением отнеситесь к собственным предпочтениям, независимо от того, велики они или малы. Не думайте о них как о пустяках. Для кого-то другого они, возможно, и несущественны, но не для вас.

Никогда больше не соглашайтесь на меньшее

Если вы намерены вновь обрести силу и получать от жизни то, чего действительно хотите, придется убрать из лексикона выражения: «не знаю»; «мне все равно»; «для меня это не имеет значения» или любимое словечко современных подростков «по барабану». Оказавшись перед выбором, неважно, серьезным или незначительным, действуйте так, словно точно знаете, чего хотите. Спросите себя: *«Если бы я действительно знал, каково это было бы? Если бы мне было не все равно, что я предпочел бы? Если бы это имело для меня значение, как бы я поступил?»*

Не иметь четкого представления о собственных желаниях и отдавать преимущество потребностям и стремлениям других – не более чем привычка, от которой можно избавиться, создав противоположную.

Желтый блокнот

Много лет назад я посещал семинар Шери Картер-Скотт, специалиста по самооценке и мотивации, автора книги *«Если жизнь игра, то это – ее правила»* (*«If Life Is a Game, These Are the Rules»*). Нас было 24 человека. Когда в первый же день занятий все мы гурьбой вошли в аудиторию, нам велели занять стулья, составленные в передней части комнаты. На каждом лежало по блокноту «на пружинках». Одни были голубые, другие – желтые, третьи –

красные. На моем стуле оказался желтый. Помню, подумал тогда: *«Терпеть не могу желтый цвет. Лучшие бы это был голубой».*

А затем Шери произнесла слова, перевернувшие всю мою жизнь: «Если вам не нравится цвет вашего блокнота, обменяйтесь с кем-нибудь. Вы заслуживаете, чтоб в вашей жизни все было так, как вы хотите».

Бог мой, вот же оно, ключевое понятие! Оказывается, без малого 20 лет я жил совершенно не по тем принципам, полностью свыкнувшись с мыслью, будто не вправе иметь все, что хочу. И тогда, повернувшись к соседке справа, у которой был голубой блокнот, я спросил: «Вы не против поменяться со мной?»

Та ответила: «Нисколько. Я предпочитаю желтый. Он такой яркий и отвечает моему настроению». И я заполучил желанный голубенький блокнотик. Невелик успех в огромном размахе жизни, но для меня это был первый шаг на пути к тому, чтобы заново обрести неотъемлемое право предпочитать и получать предпочитаемое. До сих пор к собственным предпочтениям я относился как к пустякам, не стоящим серьезных действий. И мог бы по-прежнему оставаться равнодушным к своим истинным желаниям. Но тот момент оказался для меня поворотным – постепенно я начал все больше позволять себе осознавать свои желания и устремления и все напористее действовать в соответствии с ними.

Составьте перечень своих желаний: «Я хочу»

Один из самых простых способов уяснить себе, чего вы действительно хотите, – составить перечень того, что вы хотели бы сделать (30 пунктов), того, что вы хотели бы иметь (30 пунктов), и того, кем вы хотели бы стать (30 пунктов), прежде чем покинете этот свет. Замечательный способ заставить шар катиться.

Другой действенный метод докопаться до захороненных в глубине души желаний – попросить друга помочь вам составить их перечень: «Я хочу». Пусть он в течение 10–15 минут постоянно спрашивает вас: «Чего ты хочешь? Чего ты хочешь?» – и кратко записывает ваши ответы. Первыми, конечно же, посыплются желания поверхностные, типа «хочу «Мерседес», «хочу большой дом на берегу океана». И так далее. Однако к концу 15-минутного упражнения появятся и желания из глубины души, что называется «выстраданные»: «Хочу, чтоб окружающие любили меня. Хочу выразить себя. Хочу быть значительным, уважаемым, влиятельным человеком», и так далее – желания, которые выражают вашу истинную сущность.

Вас останавливает беспокойство, что нечем будет зарабатывать на жизнь?

Люди очень часто воздерживаются высказывать свои истинные желания, ибо опасаются, что, занимаясь исключительно любимым делом, не смогут зарабатывать на жизнь.

«А вот мне больше всего нравится толкаться на тусовках и болтать с народом», – могли бы сказать вы.

Прекрасно, Опра Уинфри именно этим и зарабатывает на жизнь. И мой друг Диана Браузе, которая работает в международном турагентстве, зарабатывает на жизнь, «толкаясь» и «болтая» с туристами о достопримечательностях одного из наиболее интересных и экзотических мест в мире.

Тайгер Вудс обожает играть в гольф. Эллен Дидженерис любит смешить людей. Моя сестра с удовольствием делает эскизы ювелирных украшений и общается с подростками. Дональд Трамп с наслаждением занимается торговлей и строительством. Я люблю читать и

делиться своими знаниями с другими в книгах, докладах и на семинарах. Так что зарабатывать на жизнь, занимаясь любимым делом, вполне возможно.

Составьте перечень из 20 дел, которыми вы больше всего любите заниматься, и затем подумайте, какими из них и как можно было бы зарабатывать на жизнь. Если вы любите спорт, можно участвовать в спортивных состязаниях, стать спортивным обозревателем или фотографом, работать агентом в спортивном управлении или в администрации профессиональной команды. Вы могли бы стать тренером, менеджером или скаутом, журналистом, оператором или пресс-агентом команды. Способов заработать любимым делом не счесть.

Пока же решите только, чем бы вы хотели заниматься, а я в следующих главах покажу вам, как зарабатывать этим деньги и добиться успеха.

Осмыслите свое представление об идеальной жизни

Тема этой книги – как изменить свою жизнь и воплотить мечты. Для этого вам нужно осмыслить две вещи – какова ваша нынешняя жизнь и какова должна быть идеальная. Ваши представления об этом должны иметь вид детального описания того, кем вы хотите стать. То есть вам следует подробно описать, как выглядит и что чувствует тот человек, каким вы стремитесь быть. Чтобы создать для себя уравновешенную и успешную жизнь, ваше представление о ней должно включать в себя семь областей: работа и карьера, финансы, отдых и досуг, физическое и психическое здоровье, взаимоотношения, личные цели и вклад в общественные дела.

На этом этапе вашего пути пока нет необходимости точно знать, как именно стать тем, кем вы хотите. Достаточно (но очень важно) просто понимать и четко представлять будущего себя. Осмыслите, кем хотите стать, а как – прояснится в процессе работы.

Ваша внутренняя глобальная система навигации

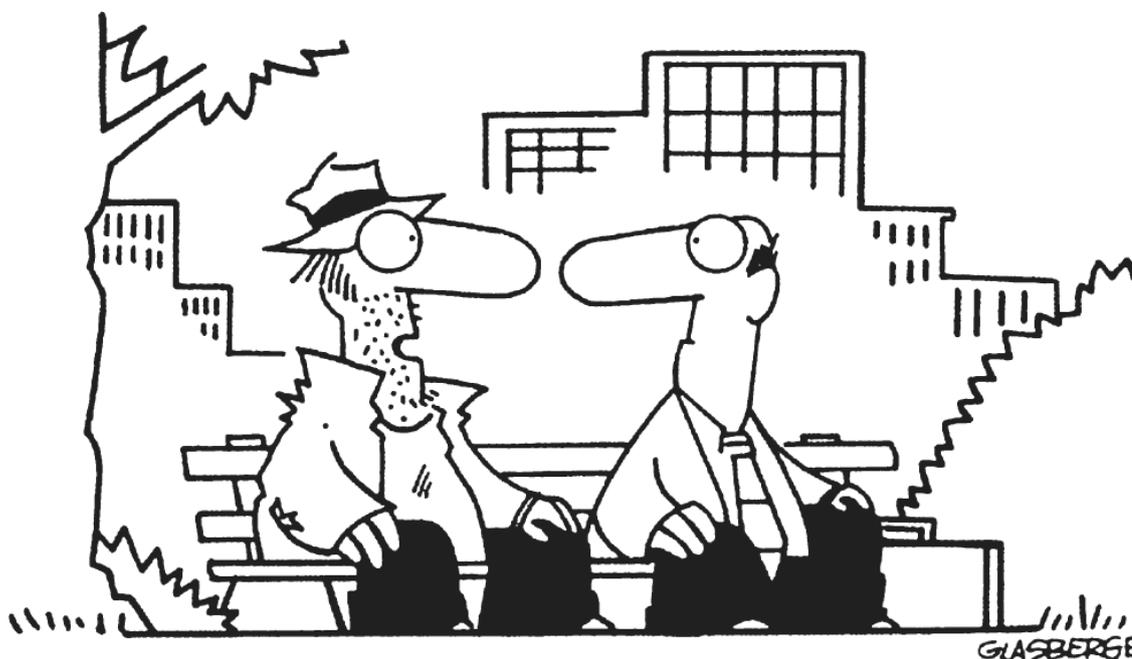
Процесс перемещения из той точки вашего бытия, в которой вы находитесь сейчас, туда, где хотите оказаться, походит на использование ГСН (глобальной системы навигации и определения положения) в самых современных автомобилях. Чтобы эта система работала, необходимо просто знать, где вы находитесь и куда хотите попасть. Навигационная система выясняет ваше местоположение при помощи бортового компьютера, который получает сигналы от трех спутников и вычисляет ваше точное положение. Когда вы задаете место назначения, навигационная система сама выбирает для вас оптимальный курс. Все, что вам нужно делать, – это следовать ее инструкциям.

К жизненному успеху идут практически тем же путем. Все, что вам нужно сделать, – это, осмыслив свое представление о лучшей жизни, решить, в какую точку нового бытия вы хотите направиться, постановкой цели, аффирмациями и визуализацией эту точку задать и двинуться вперед в нужном направлении. По мере продвижения ваша внутренняя ГСН будет разворачивать перед вами маршрут. Другими словами, когда вы все себе уясните и сосредоточитесь на своей мечте об иной жизни (а я научу вас множеству способов это делать), последующие этапы во всей их ясности и точности сами станут появляться на вашем пути. Когда вы поймете, чего хотите, и будете непрестанно и безотрывно держать в уме свою цель, способ ее достижения объявится сам, причем не раньше и не позже, а именно в тот момент, когда в нем возникнет настоятельная необходимость.

У тех, кто добился больших успехов, и мечты были большими

Для большинства из нас опасность состоит не в том, что великая цель кажется нам недостижимой и мы ее упускаем, а в том, что достижимой и достигаемой оказывается цель слишком мелкая.
Микеланджело

Я хочу поощрить вас никоим образом не ограничивать свои мечты. Пусть они будут великими и захватывающими. Когда я брал интервью у Дейва Линиджера, главного администратора RE/MAX, самой крупной в стране компании по торговле недвижимостью, он заметил: «Всегда мечтайте о большом. Большие мечты привлекают больших людей». Генерал Уэсли Кларк недавно сказал мне: «Для великой мечты энергии требуется ничуть не больше, чем для малой». Мой же собственный опыт говорит, что суперпреуспевшие люди отличаются от остальных всего лишь тем, что мечтают о гораздо большем. Джон Ф. Кеннеди мечтал о полете человека на Луну. Мартин Лютер Кинг-младший мечтал о стране, свободной от предрассудков и социальной несправедливости. Билл Гейтс мечтает, чтобы каждый житель Земли мог побродить по Интернету, не выходя из дому. Бакминстер Фуллер мечтал о мире, где в каждом доме имелось бы электричество. Для этих великих и успешных людей мир – это место, где может произойти много удивительного, где можно улучшить миллиарды жизней, где новые технологии способны в корне изменить сам образ жизни человечества и где мировые ресурсы можно и нужно использовать к куда большей взаимной выгоде и пользе. Это мир, в котором возможно все и сами они в создании этого всего играют существенную роль.



Я богат так, как не мог себе и представить в самых своих безумных мечтах. Жаль только, что мечты мои никогда не были очень безумны.

Когда мы с Марком Виктором Хансеном приступали к изданию серии «*Куриный бульон для души*», пропагандирующей стратегию позитивного мышления, то, что мы называли «Мечта-2020», было большой мечтой – к 2020 году продать миллиард книг этой серии и

заработать \$500 млн на благотворительные цели, отдав часть прибыли на церковь. И тогда, и сейчас мы очень ясно представляли себе, чего хотим добиться.

Ограничивая свой выбор только тем, что кажется достижимым или рациональным, вы ставите преграду между собой и своим истинным желанием; все остальное – компромисс.

Роберт Фритц,

автор книги «Путь наименьшего сопротивления» («The Path of Least Resistance»)

Не позволяйте никому отговаривать вас от вашей мечты

Найдутся те, кто попытается отговорить вас от вашей мечты. Они скажут вам, что вы сошли с ума и это невозможно. Будут и такие, кто станет смеяться над вами и пытаться свести вас до своего уровня. Мой друг Монти Робертс, автор книги *«Мечта для тех, кто любит лошадей»*, называет таких людей похитителями мечтаний. Не слушайте их.

Когда Монти учился в средней школе, учитель задал классу сочинение на тему «Кем я хочу стать, когда вырасту». Монти написал, что хотел бы иметь свое ранчо на 200 акров и выращивать чистокровных скаковых лошадей. Учитель поставил ему «неуд» и объяснил, что его мечта несбыточна. Никогда мальчик, живущий в трейлере на краю города, не сможет накопить достаточно денег, чтобы купить ранчо, племенных лошадей и платить рабочим на ранчо достаточное жалование. И он, конечно, желая Монти добра в виде более высокой оценки, предложил тому переписать сочинение. Монти же ответил: «Оставьте при себе свой «неуд», а я оставлю при себе свою мечту».

Сегодня у Монти в Сольванге, Калифорния, ферма на 154 акра, на которой он выращивает чистокровных скакунов и обучает сотни объездчиков и конюхов не просто наиболее гуманным способом выезжать лошадей, а слушать и слышать их⁸.

Упражнение на мечты

Материал для строительства своего будущего следует брать из будущего же, а не из прошлого.

Вернер Эрхардт,

учредитель тренингов EST и Landmark Forum

Приведенное ниже упражнение предназначено помочь понять и осмыслить свои мечты. Хотя его можно выполнять как чисто умственное упражнение, только обдумывая ответы и затем записывая их, хочу порекомендовать вам «копать глубже». Если вы поступите именно так, то и ответы будут более глубокими и лучше вам послужат.

Для начала включите успокаивающую музыку и устройтесь поудобнее в тихом уголке, где вас никто не потревожит. Потом закройте глаза и просите свое подсознание посылать вам образы той идеальной жизни, которую вы хотели бы вести. Причем задавайте вопросы не все сразу, а поочередно, по каждой из следующих категорий:

1. Сначала сконцентрируйтесь на финансовой стороне вашей жизни. Каков ваш идеальный годовой доход? На что похож поток наличности? Сколько денег лежит на сберегательных счетах и в инвестициях? Какова полная стоимость вашего имущества за вычетом обязательств?

⁸ Если хотите побольше узнать о Монти и его работе, зайдите на сайт www.montyroberts.com.

Затем... как выглядит дом вашей мечты? Где он расположен? Хорош ли вид за окном? Каков двор и сад? Есть ли бассейн или конюшня? Какого цвета стены? Что за мебель стоит в доме? Висят ли на стенах картины? Какие? Обойдите свой замечательный дом, пристально всматриваясь и запоминая все детали.

На этом этапе не задумывайтесь о том, каким образом вы заполучили такой дом. Не навредите себе, говоря: «Нет, я не могу жить в Малибу – слишком мало зарабатываю». Подсознание нельзя программировать негативными соображениями. Когда вы своим умственным взором увидели то, что хотели (позитив), то мысль «слишком мало зарабатываю» (негатив) подсознание воспримет как противоречие.

Теперь визуализируйте машину и другое важное для вас имущество, которое позволяют ваши финансы.

2. Теперь представьте идеальную работу или карьеру. Где вы работаете? Чем занимаетесь? С кем работаете? Какого рода клиенты, заказчики или посетители к вам приходят? Какова ваша заработная плата? А может, это собственное дело?

3. Затем сконцентрируйтесь на досуге, отдыхе, отпуске. Чем вы занимаетесь с друзьями и семьей в то свободное время, которое сами себе отвели? Есть ли у вас хобби и какие? Куда вы предпочитаете ездить в отпуск? Как развлекаетесь?

4. Следующее – ваш идеал собственного тела и физического здоровья. Вы ничем не болеете? До каких лет намерены дожить? Вы открыты, уравновешенны, с восторгом встречаете и проживаете каждый новый день? Вы полны жизненных сил и ведете активную жизнь? Вы в равной степени и гибки, и сильны? Занимаетесь гимнастикой, рационально питаетесь здоровой пищей и пьете воды сколько душе угодно?

5. Теперь переходите к представлениям о взаимоотношениях с родными и друзьями. Каковы отношения у вас в семье? Кто ваши друзья? Какого рода и качества отношения вас связывают? На что похожи эти отношения? Вы и друзья любите друг друга, поддерживают, доверяете? Чем именно вы занимаетесь вместе?

6. Как насчет круга личностных интересов? Видите ли вы себя вновь возвращающимся к учебе, идущим на занятия, посещающим семинары и лекции, ищущим лекарства от былых страданий или же растущим духовно? Занимаетесь ли медитацией или приходите на службу в свою приходскую церковь? Хотите ли выучиться играть на каком-нибудь инструменте или написать автобиографию? Заняться марафонским бегом или же искусством? Попутешествовать по миру?

7. И, наконец, сосредоточьтесь на обществе и государстве, в котором живете и которое выбрали себе сами. Какое оно, когда действует отлаженно? Какие общественные события в нем происходят? А ваша благотворительная деятельность? Что вы делаете, дабы помочь другим сгладить общественные различия? Кто ваши помощники?

Вы можете записывать свои ответы по мере их поступления или же проделать все упражнение полностью, а затем открыть глаза и записать ответы. В любом случае, закончив упражнение, удостоверьтесь, что все зафиксировано в письменном виде.

Свои записи перечитывайте каждый день. Тем самым вы сохраните сконцентрированность и сознания, и подсознания на своих мечтах, а когда начнете применять и другие правила и средства, приводимые в книге, то и лучше осмыслите другие аспекты своих представлений.

Делитесь мечтами – это прибавит вам сил и уверенности в себе

Записав визуализации своих мечтаний, поделитесь ими с хорошим другом, которому доверяете и который способен вас понять и поддержать. Доверие здесь необходимо, дабы вы не опасались, что друг сочтет ваши мечты слишком диковинными, недостижимыми, нереальными, слишком идеалистическими или, наоборот, материалистическими. Почти все мы этого боимся, когда возникает мысль поделиться с кем-то своими мечтами. Но, по правде говоря, большинство в сокровенных глубинах души хочет того же, что и вы. Каждый хочет финансового благополучия, удобный дом, хорошую работу, доставляющую удовольствие, отменного здоровья, достаточно времени, чтобы заниматься любимым делом, добрых отношений с родными и друзьями и возможности играть в этом мире какую-то роль. Просто очень немногие с готовностью в этом признаются.

Поделившись своими мечтами, вы обнаружите, что немало найдется тех, кто искренне захочет вам помочь их реализовать. Кто-то представит вас своим друзьям и нужным людям. И всякий раз, делясь с другими своими мечтами, вы будете ощущать, как эти мечты все более ясно и четко предстают перед вашим внутренним зрением и становятся все более реальными и достижимыми. И, что самое важное, делясь ими, вы укрепляете собственную подсознательную веру в свои силы и возможности всего этого достигнуть.

Правило 4. Верьте в достижимость

Проблема номер один, мешающая современным американцам во всем добиваться успеха, – это отсутствие веры в себя.

Артур Л. Уильямс,

основатель страховой компании A.L. Williams, в 1989 году проданной ф. Primerica за \$90 млн

Наполеон Хилл однажды сказал: «Достижимо все, что бы ни вообразил себе и во что бы ни поверил наш разум». Ведь разум – это такой мощный инструмент, который способен обеспечить вас буквально всем, чего бы вы ни пожелали. Нужно только верить, что все желаемое – возможно.

Вы получите все, что захотите

Ученые всегда считали, что человек реагирует на информацию, поступающую в мозг извне. Но, как выяснилось из недавних исследований, мы, оказывается, реагируем на те предполагаемые события, которые прогнозирует мозг, основываясь на предыдущих переживаниях.

Например, врачи в Техасе, изучая результаты артроскопических операций на коленном суставе, назначали пациентам с воспаленными «изношенными» коленями одну из трех хирургических процедур: выскабливание коленного сустава, промывание или «пустую» операцию (один из видов так называемого плацебо).

Во время «пустой» операции пациенту давали наркоз, доктор делал три надреза на колене как бы для того, чтобы вставить хирургические инструменты, и затем симулировал операцию. Спустя два года после такой мнимой операции пациенты, ей подвергшиеся, сообщали, что колени болят и опухают меньше – точно так же, как и те, кто перенес настоящую операцию. Мозг спрогнозировал события, предполагая, что «операция» принесет облегчение, и это возымело действие.

Почему мозг действует таким образом? Нейропсихологи, изучающие теорию вероятности, объясняют это тем, что всю свою жизнь мы занимаемся тем, что вырабатываем в себе условные рефлексы. Ценою долгой череды жизненных переживаний наш мозг на практике выучивается прогнозировать, предполагать дальнейшее событие независимо от того, произойдет ли оно таким образом или иным. И оттого, что наш мозг это событие предполагает, оно и происходит, и мы получаем в точности то, чего ждали.

Вот почему так важно держать в уме только позитивные предположения. Когда вы заменяете прежние негативные предположения позитивными – начинаете верить в то, что ваши желания осуществимы, – ваш мозг предоставляет вам все возможности для их осуществления. Более того, на подсознательном уровне ваш мозг «видит» предполагаемые результаты уже достигнутыми⁹.

«Нужно верить»

Вы можете стать, кем пожелаете, нужно лишь достаточно твердо верить и действовать в соответствии со своей верой:

⁹ Из статьи Сандры Блейкли «Плацебо оказывается столь мощным средством, что удивлены даже специалисты: новые исследования подтверждают торжество разума над действительностью» (New York Times, 13 октября 1998, раздел F, с. 1).

достижимо все, что бы ни вообразил себе и во что бы ни поверил наш разум.

Наполеон Хилл,

автор бестселлера «Думай и богатеи» («Think and Grow Rich»)

Когда подающий бейсбольной команды *Philadelphia Phillies* Таг Макгроу, отец нашего легендарного кантри-певца Тима Макгроу, в 1980 году выбил отбивающего Уилли Уилсона и тем самым обеспечил *Phillies* титул победителя ежегодного чемпионата США, в журнале *Sports Illustrated* появилась весьма известная ныне фотография трибун, ревущих от восторга при ударе подающего – действия, которое, как знали очень немногие, было разыграно *точно по замыслу Макгроу*.

Как-то раз днем в Нью-Йорке мне посчастливилось встретить Тага, и я спросил его, что он испытывал тогда на стадионе.

«Было ощущение, будто я проделывал это тысячу раз прежде, – ответил он. – В детстве мы с отцом часто играли на заднем дворе, и я был подающим. Мы всегда разыгрывали последние девять игр из ежегодного чемпионата с двумя запасными и тремя игроками на базе. Я всегда нападал и выбивал их». День за днем играя на заднем дворе, Таг «программировал» свой мозг на определенное действие, пока в один прекрасный день обстоятельства не сложились в его пользу и мечта не стала реальностью.

Репутацию человека с позитивным мышлением Макгроу приобрел семью годами ранее, в 1973 году, во время встречи с *New York Mets* в рамках чемпионата Национальной Лиги, когда на одном из собраний команды бросил ключевую фразу «Нужно верить». Та команда *Mets*, которая в августе была на последнем месте, продолжала участвовать в матчах за звание чемпиона Национальной Лиги и добралась до седьмой игры ежегодного чемпионата, в которой все-таки уступила команде *Oakland A-s*.

Другим примером его вечно оптимистической позиции «Нужно верить» служит тот период, когда он был представителем Лиги юниоров. Тогда он заявил: «Дети должны почаще давать болельщикам автографы на бейсбольных программках. Это – тоже навык, навык чемпионства, популярности, а им в Лиге юниоров пренебрегают». И улыбнулся своей заразной улыбкой.

Поверьте в себя и – вперед

Кто думает как победитель, рано или поздно побеждает.

Ричард Бах,

автор бестселлера «Чайка по имени Джонатан Ливингстон»

(«Jonathan Livingston Seagull»)

Тим Феррисс верил в себя. Верил так твердо, что завоевал первенство страны по кикбоксингу в Сандху всего через шесть недель после того, как занялся этим видом спорта.

Как лучший дзюдоист и капитан Принстонской команды по дзюдо, Тим всегда мечтал завоевать титул чемпиона страны. Он упорно трудился. Он добился прекрасных результатов. Но ему все время мешали постоянные травмы, получаемые во время многочисленных спортивных встреч.

Однако, когда однажды друг позвонил и пригласил Тима в Китай в качестве наблюдателя на чемпионат страны по кикбоксингу, который должен был состояться через шесть недель, Тим немедленно решил принять участие в соревнованиях.

Поскольку прежде он никогда не участвовал ни в каких крупных соревнованиях, то позвонил в Ассоциацию боксеров США и спросил, где можно найти лучших тренеров. И отправился в Трентон, Нью-Джерси, учиться у тренеров, которые обучали «золотых» меда-

листов. Там после четырех часов изнурительных ежедневных тренировок на ринге он еще больше времени проводил в весовой, стараясь привести в требуемую норму свой вес. Стремясь наверстать время, тренеры Тима сосредоточились на эксплуатации его сил, вместо того чтобы компенсировать его слабости.

Тим хотел не просто соревноваться. Он хотел победить.

Когда наконец настал день соревнования, Тим побил трех громко заявленных противников перед решающей схваткой. Предполагая, что придется сделать для окончательной победы, он закрыл глаза и четко представил себе, как наносит поражение противнику в первом же раунде.

Позже Тим сказал мне, что люди чаще всего терпят поражение не потому, что для достижения цели им не хватает сноровки или способностей, а потому, что они просто не верят, что могут ее достигнуть. Тим верил.

И выиграл.

Хорошо, когда рядом есть кто-то, верящий в вас с самого начала

Когда 20-летний Рубен Гонсалес появился в американском Центре олимпийской подготовки в Лейк Плэсид, Нью-Йорк, в кармане у него была визитная карточка бизнесмена из Хьюстона, который верил в его олимпийскую мечту. Рубену предстояло заниматься там санным спортом, спортом, который 9 из 10 кандидатов бросают после первого же сезона. Почти каждый получает не один перелом, прежде чем выучивается справляться с этой гонкой на время, проходящей на скорости 90 миль в час по крутому закрытому спуску из льда и бетона. Но у Рубена была мечта, страсть, он поклялся не бросать, и его друг Крейг там, в Хьюстоне, поддержал его.

Вернувшись в свою комнату после первого дня тренировки, Рубен позвонил Крейгу.

– Крейг, это черт знает что! У меня болит бок. Похоже, я сломал ногу. Хватит. Я возвращаюсь к футболу!

Крейг прервал его:

– Рубен, встань перед зеркалом!

– Что?

– Я сказал: «Встань перед зеркалом!».

Рубен, потянув за собой телефонный шнур, сгорбившись, встал перед большим зеркалом.

– Теперь повторяй за мной: пусть мне плохо, пусть ничего не получается, я намерен идти вперед!

Рубен, уставившись в зеркало и чувствуя себя полным идиотом, чуть слышно, едва ворочая языком, произнес:

– Пусть мне плохо, пусть ничего не получается, я намерен идти вперед!

– Не так! Давай, скажи это правильно. Ведь ты – мистер олимпиец! Сам же всегда так говорил! Скажешь, наконец, или нет?

Рубен посерьезнел:

– Пусть мне плохо, пусть ничего не получается, я намерен идти вперед!

– Еще раз!

– Пусть мне плохо, пусть ничего не получается, я намерен идти вперед!

И еще раз, и еще, и еще.

На пятый раз Рубен подумал: «Эге, а похоже, помогает. Я вроде даже и распрямляться начал». На десятый раз он подпрыгивал и уже не говорил, а выкрикивал:

– Будь, что будет. Я все равно добьюсь своего. Хоть обе ноги сломаю. Кости заживут. Я вернусь и сделаю это. Я стану олимпийцем!

Просто поразительно, что происходит с твоей уверенностью в себе, когда ты смотришь самому себе прямо в глаза и с напором говоришь, что намерен сделать. О чем бы вы ни мечтали, взгляните на себя в зеркало и заявите себе, что собираетесь во что бы то ни стало добиться своего.

Рубен Гонсалес так и поступил, и это изменило его жизнь. Он участвовал в санных гонках трех зимних Олимпийских игр – в Калгари в 1988 году, в Альбертвилле в 1992-м и Солт-Лейк-Сити в 2002 году. И в настоящее время готовится к Олимпийским играм в Турине в 2006-м, хотя в этом году ему исполнится 43 года, а все соперники моложе его вдвое.

Правило 5. Верьте в себя

Вы явились на этот свет не случайно.

Вы – не продукт массового, поточного производства. Господь Создатель намеренно спланировал именно вас, одарил талантами и с любовью отправил на Землю.

Макс Лукадо,

автор множества бестселлеров

Если вы намерены добиться успеха в *построении* жизни своей мечты, то должны верить, что способны это осуществить, что обладаете всеми необходимыми для этого внутренними качествами. Вы должны верить в себя. Назовите это как угодно: самоуважением, уверенностью в себе, чувством собственного достоинства, но пусть это будет глубокая и крепкая вера в то, что в вас есть все необходимое – способности, внутренние силы, таланты и сноровка, – чтобы добиться желаемого.

Вера в себя – это позиция

Вера в себя есть результат выбора. Это – позиция, отношение к жизни, меняющееся со временем. Хорошо, если ваши родители обладали позитивным мышлением и поддерживали вас. Увы, большинство из нас имело заурядных родителей, которые, сами того не желая, передали нам те ограниченные убеждения и негативные комплексы, которые в них создали их родители.

Но помните – прошлое есть прошлое. Бессмысленно обвинять родителей в том, что сейчас вам не хватает уверенности в себе. Теперь это ваша забота – отвечать за собственную самооценку и убеждения. Вам следует предпочесть веру в то, что вы можете осуществить задуманное, каким бы оно ни было, ибо вы действительно можете. Кстати, последние данные исследований человеческого мозга свидетельствуют, что при достаточно позитивном разговоре с собой и позитивной визуализации в сочетании с надлежащими наставлениями, тренировкой и практикой любой может выучиться делать почти все.

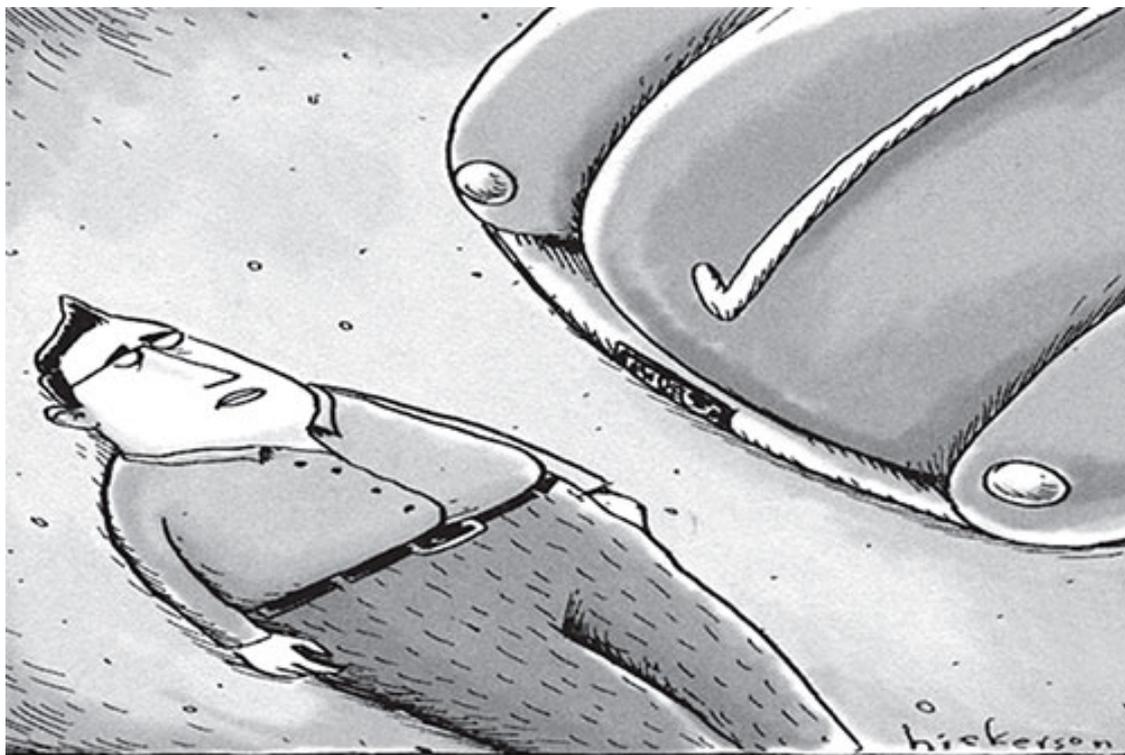
Из сотен людей, добившихся невероятного успеха, у которых я брал интервью для этой и других книг, почти каждый сказал мне: «Я был отнюдь не самым одаренным в своей области, но предпочел верить, что способен на все. Я учился, практиковался и работал усерднее остальных и теперь – таков, каков есть». Если 20-летний техасец способен стать мастером мирового класса в санном спорте и участвовать в Олимпийских играх, если тот, кто бросил колледж, – стать миллиардером, а ученик, страдающий дислексией и не прошедший тестирование трех степеней, – стать автором бестселлеров и телепродюсером, то и вы можете достигнуть чего угодно, если будете просто верить, что это возможно.

Если сделаете выбор в пользу самого себя и своих способностей и будете поступать так, словно возможно все, то совершите все действия, необходимые, чтобы получить нужный результат. Если же сочтете задуманное невозможным, то и не сделаете того, что необходимо, и желанного результата не будет. В обоих случаях исполнится то, что вы сами себе и напорочили.

Выбор, во что верить, остается за вами

Стивен Дж. Каннелл не прошел тестирование первой, четвертой и десятой степени. Он не умел читать и соображал хуже других детей в классе. Ему приходилось по пять часов вместе с матерью сидеть над каждым тестом, но ничего не получалось. Когда он спросил

приятеля, который сдавал эти тесты на «отлично», долго ли тот готовится, приятель ответил: «Вообще не готовлюсь». Стивен пришел к выводу, что абсолютно не способен к учебе.



Боб настолько раздавлен низкой самооценкой, что под любую работу «попадает», как под машину на скорости

«Но потом я решил выбросить это из головы, просто волевым решением, – сообщил он мне. – Я просто отказался думать об этом. Вместо этого я сосредоточил всю свою энергию на том, к чему был способен, а это был футбол. Если бы не футбол, в который я играл лучше многих, не знаю, что было бы со мной дальше. Но игра подарила мне чувство собственного достоинства».

Направив всю свою энергию на футбол, он даже получал межшкольные награды. Именно футбол дал ему возможность узнать, как, применяя свои способности по назначению, достигнуть превосходства.

Позже ему удалось перенести эту веру в себя на иную сферу деятельности: как ни странно, он принялся писать сценарии для телевидения. В конце концов он организовал собственную телестудию, где продюсировал и снял 38 шоу и телефильмов, для которых сам написал более 350 сценариев, для сериалов «Команда А», «Досье детектива Рокфорда», «Баретта», «Джамп стрит, 21», «Комиссар полиции», «Отступник» и «Шелковые сети». На пике телекарьеры в подчинении у него было 2000 человек. Мало того, продав студию, он продолжал писать и написал 11 бестселлеров.

Стивен – превосходный пример того, что важно не то, чем жизнь вас одарит, а как вы примете ее дары, как отреагируете на них духовно и физически.

Всю жизнь я искал тех, кто обладает беспредельной способностью не понимать, чего делать нельзя.

Генри Форд

Выражения «я не могу» в вашем лексиконе быть не должно

Выражение «я не могу» самая мощная в человеческой душе негативная сила.

Пауль Р. Шееле,
председатель Learning Strategies Corporation

Если вы намерены преуспевать, то выбросите из своего лексикона фразу «я не могу» и ей подобные типа «хотел бы я, чтоб это было возможно». Такого рода слова фактически лишают вас сил. Произнося или даже думая их, вы слабеете. На своих семинарах я использую методику, называемую кинезиологией, чтобы проверять изменение в мышечной силе своих слушателей по мере того, как они произносят разные фразы. Я прошу их плотно прижать левую руку к боку и отталкиваю ее своей левой рукой, чтобы узнать, какова их *нормальная* сила. Затем прошу их подумать о том, чего они, по их мнению, делать не могут, типа «*я не могу играть на фортепьяно*», и произнести это вслух. И потом снова отталкиваю их руку. Сопротивление (и сила) всегда меньше. Тогда я прошу произнести «я могу сделать это», и сопротивление (и сила) сразу возрастает.

Ваш мозг способен решить любую проблему и достигнуть любой цели, которую вы ему зададите. Слова, что вы думаете и говорите, фактически влияют на ваше тело. Мы видим это в малышах. Когда вы только еще учились ходить, вам не было преград. Никакое препятствие не казалось вам непреодолимым. Но из-за неправильного эмоционального и физического обращения родных, друзей и преподавателей ваше чувство собственной непобедимости постепенно угасало, пока вы окончательно не утратили веру в то, что можете все.

Вам следует обязательно выбросить из своего лексикона выражение «я не могу». В 80-х я посещал семинары Тони Роббинса, на которых мы учились ходить по раскаленным углям. Поначалу все мы боялись, что не сможем, что обожжем подошвы ног. Но Тони в качестве теоретической части семинара заставил каждого из нас записать на листке бумаги то, чего мы, по нашему мнению, не могли – *я не могу найти идеальную работу, я не могу быть миллионером, я не могу найти идеального партнера*, – а затем мы бросили листки на горячие угли и смотрели, как они вспыхнули и превратились в пепел. Два часа спустя 350 из нас прошли по раскаленным углям без малейшего страха обжечься. Тем вечером мы поняли: убеждение, что нам не удастся не обжегшись пройти по раскаленным углям, было ложным, как и любое другое убеждение в нашей неспособности к чему-то.

Не растрачивайте жизнь на убежденность в том, что вы чего-то не можете

В 1977 году в Таллахасси, Флорида, Лора Шульц, которой в то время было 63 года, подняла заднюю часть «Бьюика», придавившего руку ее внуку. Прежде она никогда не поднимала ничего тяжелее 2-килограммовой сумки, набитой любимыми лакомствами.

Доктор Чарльз Гарфилд, автор книги «*Осознанные сновидения и пиковые достижения*» («*Peak Performance and Peak Performers*»), прочитав об этом случае в *National Enquirer*, взял у нее интервью. Придя к пожилой dame, он натолкнулся на ее упорное нежелание говорить о том, что она называла «происшествием». Она настойчиво приглашала Чарли позавтракать и просила называть ее бабулей, что он и сделал.

Наконец, он заставил ее разговориться. Она сказала, что не любит вспоминать о «происшествии», потому что оно поставило под вопрос все ее убеждения о том, что она могла и чего не могла сделать, о том, что считала для себя возможным. Она сказала: «Если я ока-

залась способна сделать это, совершенно не задумываясь о своих возможностях, что можно сказать о моей жизни? Разве я не потратила ее впустую?»

Чарли убедил ее, что жизнь еще не закончена и что она вполне может успеть сделать все то, что хотела прежде. Он поинтересовался, чего она всегда хотела, в чем была ее страсть. Лора ответила, что всегда любила камни. Хотела изучать геологию, но родители не могли послать в колледж и ее, и брата, и учиться пошел только брат.

В 63 года, немного поучившись у Чарли, она отправилась в колледж изучать геологию и, получив степень бакалавра, стала преподавать в местной школе.

Не ждите, пока вам стукнет 63, чтобы решиться исполнить давнишнюю мечту. Не тратьте впустую годы своей жизни. Осознайте, что способны осуществить желаемое, и начните действовать немедленно.

Все дело в позиции

Когда великому бейсболисту Таю Коббу исполнилось 70, репортер спросил его: «Как вы думаете, на каком уровне вы могли бы играть нынче?»

Кобб, у которого средний уровень успеха в его спортивной жизни был 0,367, ответил: «Приблизительно 0,290, возможно, 0,300».

Репортер заметил: «Дело, наверное, в том, что теперь бегают быстрее, играют по ночам и на искусственном дерне и применяют новые подачи, вроде скользящей, верно?»

«Нет, – сказал Кобб, – это потому, что мне – семьдесят».

Вот что значит верить в себя!

Не думайте, что ученая степень так уж нужна

Вот еще статистика, подтверждающая, что вера в себя куда важнее образования, будь то среднее или даже высшее. Согласно рейтингу журнала *Forbes*, 20 % американских миллионеров никогда не переступали порога высшего учебного заведения, 21 из 222 миллиардеров (данные на 2003 год) не имеют диплома о высшем образовании, а двое даже не закончили средней школы! Так что необходимыми для успеха условиями являются знания и стремление учиться всю жизнь, а вовсе не официальная ученая степень. Это верно даже для столь высокотехнологичной сферы, как Интернет. Ларри Эллисон, главный администратор Oracle, бросил Университет штата Иллинойс, а на время написания этой книги его состояние оценивалось в 18 миллиардов долларов. И Билл Гейтс оставил Гарвард, а позже основал Microsoft. Сегодня его считают одним из самых богатых людей в мире, чей чистый капитал составляет более 46 миллиардов долларов.

Даже вице-президент Дик Чейни бросил институт. Когда вы поймете, что и вице-президент, самый богатый человек в Америке, и немало киноактеров с состоянием в \$20 млн, и многие из величайших наших музыкантов и спортсменов – все бросили учебу, то осознаете, что и сами можете, стартовав из любой точки своего жизненного пути, создать благополучную жизнь и для себя.

Вас не касается, что думают о вас другие

Вы должны верить в себя, даже когда в вас никто не верит.

Только так вы сможете победить.

Венус Уильямс,

профессиональная теннисистка, чемпионка и олимпийская «золотая» медалистка

Если бы для успеха необходимо было, чтобы окружающие верили в нас и нашу мечту, большинство никогда ничего бы не добилось. Решения о том, чего вы хотите, нужно принимать, основываясь на *своих* целях и желаниях, а не целях, желаниях, мнениях и соображениях ваших родителей, друзей, мужа (жены), детей и коллег. Перестаньте беспокоиться, что думают о вас другие, и следуйте зову своего сердца.

Мне нравится правило 18/40/60 доктора Дэниела Эймена: в 18 лет вас волнует, что думают о вас окружающие; в 40 вам уже на это наплевать; а в 60 вы понимаете, что окружающие о вас вообще не думают.

Какая неожиданность! Оказывается, окружающим по большей части вообще нет до вас никакого дела! Они слишком заняты своей жизнью и собственными проблемами и если и думают о вас вообще, то задаются тем же вопросом: что вы думаете о них? Люди думают о себе, не о вас. Поразмыслите – время, которое вы впустую тратите на беспокойство о том, что окружающие думают о ваших идеях, целях, одежде, волосах и вашем доме, гораздо целесообразнее было бы отдать размышлениям о *своих* целях и средствах их достижения.

Правило 6. Станьте «антипараноиком»

Моего самого первого наставника, У. Клемента Стоуна, когда-то называли «антипараноиком». Вместо того чтобы считать, будто все вокруг сговорились причинять ему вред, он предпочел верить, что все вокруг сговорились делать ему добро. Каждое жизненное затруднение он воспринимал не как негативное событие, а как урок, преподносимый жизнью, чтобы он мог духовно обогащаться, совершенствоваться, становиться сильнее и двигаться дальше.

Какая невероятно позитивная вера!

Вообразите, насколько легче было бы преуспеть в жизни, если бы вы постоянно ожидали, что мир поддержит вас и предоставит вам массу возможностей.

Преуспевающие люди только так и поступают.

И, кстати, все расширяющиеся исследования подтверждают, что вибрации позитивных ожиданий, которые испускают преуспевающие люди, привлекают к ним именно ожидаемые переживания и события. Кто чего ждет, тот того и дождется.

Пересмотрев свое отношение к миру, вы вдруг обнаружите, что разнообразные события и происшествия, на которые вы привычно реагируете по типу: «Ну и дела, опять весь мир ополчился против меня», – можно воспринимать как возможность усовершенствоваться, измениться и преуспеть. Если ваша машина внезапно сломалась на дороге, вместо того чтобы воображать, как к вам подбирается серийный насильник (вор, мошенник, убийца), только и ждущий, как бы воспользоваться вашей беспомощностью, подумайте о том, что парень, который остановился, чтобы вам помочь, возможно, окажется тем, в кого вы влюбитесь, выйдете замуж и будете счастливы. Если вас неожиданно увольняют с работы по сокращению штатов, то судьба, возможно, дает вам прекрасный шанс найти другую, лучшую работу с более высоким жалованьем, о которой вы к тому же давно мечтали. Если у вас обнаружили рак, то существует возможность, что, стремясь излечиться, вы полностью перемените свою жизнь, создав более здоровый баланс, и вновь откроете то, что для вас важно.

Подумайте об этом.

Случалось ли в вашей жизни нечто ужасное, впоследствии обернувшееся скрытой удачей?

Каждое негативное событие таит в себе зародыш добра – в той же, а то и в большей степени.

Наполеон Хилл,

автор ставшей уже классикой книги по успеху «Думай и богатей»

В моей жизни такое, обернувшееся удачей событие произошло в 1970-м, когда закрыли Job Corps Center (Учебный центр программы «Корпус рабочих мест») в Клинтоне, Айова, где я работал специалистом по разработке программ, изыскивая радикально новые системы обучения в помощь неуспевающим студентам.

У меня была неограниченная поддержка от руководства, я работал с интересной группой яркой, талантливой молодежи, которая разделяла мои взгляды на наши общие цели, и получал от своей работы истинное наслаждение.

И вдруг правительство решило закрыть центр. Это значило, что через полгода я лишусь работы. Сначала я расстроился, но, приехав на очередной семинар фонда У. Клемента и Джесс В. Стоунов в Чикаго, поделился своей проблемой с руководителем занятий, который оказался вице-президентом фонда. В результате он предложил мне работу: «Нам хотелось бы иметь в штате кого-то вроде вас, с опытом работы с чернокожими и латиноамериканскими детьми. Переходите к нам». Мне положили более высокое жалованье, дали неограничен-

ный бюджет, предоставили возможность посещать любые семинары, тренинги и собрания по моему выбору, и к тому же я теперь работал непосредственно с У. Клементом Стоуном, который и познакомил меня впервые с этими правилами успеха.

И все же, когда о закрытии Job Corps Center и соответственно о моем увольнении было объявлено официально, я был сердит, напуган и подавлен. Казалось, настал конец света. Я считал, что это ужасно. Однако то, что виделось мне в столь черном свете, стало поворотным моментом моей жизни. Меньше чем через три месяца моя жизнь из хорошей превратилась в замечательную. В течение двух лет, прежде чем уехать в Университет штата Массачусетс, где я занялся программой докторантуры по психологии, мне довелось поработать с самыми удивительными людьми, которых я когда-либо встречал.

Теперь, когда со мной случается что-нибудь «плохое», я вспоминаю, что все события моей жизни непременно несли в себе зародыш чего-то лучшего. И тогда я в очередном событии ищу хорошую, а не плохую сторону. Я спрашиваю себя: «В чем для меня польза этого события?»

Уверен, что и вы сможете припомнить не одно такое событие в вашей жизни, когда вам казалось, что все – настал конец света: вы завалили экзамен, потеряли работу, развелись, перенесли смерть друга или обанкротились, серьезно заболели или получили тяжелую травму, ваш дом сгорел дотла – и только много позже поняли, что это была скрытая удача. Соль в том, чтобы понять: независимо от того, какие сложности свалились на вас сейчас, в будущем они непременно обернутся к лучшему. Из любого, самого кислого лимона можно сделать лимонад. Не бывает худа без добра. Вот и ищите это добро в любом *худе*, о которое спотыкаетесь в жизни. И чем усерднее вы его станете искать, тем раньше и больше обнаружите. А если еще и с твердой верой в то, что это добро найдется непременно, то в процессе поиска будете куда меньше расстраиваться и печалиться.

Как я использую свой опыт к собственной пользе?

Если жизнь протягивает тебе лимон, не морщись, а выжми его и сделай лимонад.

У. Клемент Стоун,
добившийся всего сам мультимиллионер и бывший владелец журнала Success

Капитан Джерри Коффи был летчиком. На войне во Вьетнаме его сбили. Семь лет он провел в лагерях для военнопленных в таких адских условиях, какие нормальному человеку трудно и вообразить. Годами его избивали, морили голодом и держали в одиночной камере. Но если вы спросите его теперь, как он оценивает свою тогдашнюю жизнь, он скажет, что она дала ему самые сильные переживания, послужившие мощным толчком, который радикально переменял всю его личность. Впервые оказавшись в одиночной камере, он понял, что здесь предстоит провести много времени. И спросил себя: «Как я могу использовать этот опыт к собственной пользе?» Он сказал мне, что решил воспринимать это не как трагедию, а как возможность – возможность получше познакомиться с самим собой и с Богом, теми двумя существами, наедине с которыми ему предстояло провести многие годы.

Каждый день по многу часов капитан Коффи пересматривал все события своей жизни, все взаимоотношения, встречи и контакты, какие когда-либо случались. Постепенно он начал видеть, что, как и почему в его жизни осуществилось, а что – нет. Через какое-то время он принялся медленно подвергать психоанализу самого себя и в конечном счете досконально познал собственную душу до самого доньшка. Он полностью принял каждый аспект своего существа, выработал глубокое чувство сострадания к себе и всему человечеству и пришел к полному пониманию своей истинной натуры. Ныне он – один из самых мудрых, скромных

и мирных людей, которых я когда-либо встречал. Он буквально излучает любовь и духовность. И хотя он признает, что не хотел бы пережить это снова, но и никогда и ни на что не променяет свои тюремные испытания, ибо они сделали его тем, кто он есть сейчас, – высокодуховным человеком и счастливым отцом семейства, известным писателем и одним из самых вдохновенных, берущих за душу ораторов.

Ищите возможности во всем

А может, и вам следовало бы при каждом событии, контакте, каждой встрече задаваться вопросом: «Какую возможность мне это дает?» Суперпреуспевающие люди видят возможность в любом опыте, любом переживании. К любому разговору они подходят с мыслью, что из него обязательно должно получиться что-то хорошее.

И знают, что обретут то, чего ищут и на что надеются.

Если вы поверите в то, что хорошее не случайно, что для всего происшедшего с вами имеется своя причина и Вселенная намеренно выбрасывает вам тот жребий, который приведет вас к познанию, усовершенствованию и свершению, то начнете видеть в каждом событии, независимо от его «качества», шанс для духовного обогащения и жизненных достижений.

Сделайте маленький значок или постер со словами «Какую возможность мне это дает?» и поставьте его на свой стол или повесьте над компьютером, дабы постоянно напоминать вам, что хорошее следует искать в каждом событии.

Можно также каждый день начинать с фразы: «Я верю, что все вокруг сговорилось сегодня сделать для меня добро. Дождаться не могу, чтобы в этом убедиться». И отправляйтесь искать возможности, а чудо – не замедлит явить себя.

Он узрел возможность

Марк Виктор Хансен, мой партнер и соавтор по серии *«Куриный бульон для души®»*, видит возможность в любой случайной встрече. Он каждому говорит: «Я хотел бы быть вашим партнером в этом. Я вижу множество способов развернуть вашу идею, убедить больше людей, больше продать и заработать больше денег». Именно так он стал и моим партнером по нашей серии. Как-то мы вместе завтракали, и он спросил меня: «Чем вы занимаетесь? Что вас волнует?» Я сказал ему, что решил все мотивационные и вдохновляющие истории, которые использовал в своих выступлениях, собрать в книгу, причем безо всяких рекомендаций и советов, как жить дальше, каковыми пестрит большинство книг по самопомощи. Это должна быть только книга жизненных историй, чтобы люди могли использовать их по своему усмотрению. Вот после того, как я описал задуманную книгу, он и сказал: «Я хочу быть вашим партнером по этой книге. Хочу помочь вам ее написать».

Я ответил: «Марк, книга уже наполовину написана. Почему вы решили включиться на этой стадии проекта?»

«Ну, – заметил он, – большинство историй, о которых идет речь, вы услышали от меня. У меня таких еще немало, притом абсолютно новых, к тому же я мог бы собрать и больше у лекторов по мотивации, а потом помочь вам найти покупателей и рынок сбыта, да в таких местах, о которых вы и слыхом не слыхивали».

В процессе разговора я понял, что Марк – настоящая находка для проекта. Он – высококвалифицированный продавец, виртуоз своего дела, его кипучая энергия и стиль неустанного пропагандирования и рекламирования будет огромным плюсом. И мы заключили сделку. Вот так, всего один разговор вылился для Марка в десятки миллионов отчислений за книгу и лицензионного дохода.

Теперь вы понимаете, что, согласившись в каждой случайной встрече, в каждом, вроде бы ни к чему не обязывающем разговоре видеть свой шанс, вы и начинаете его видеть и относитесь к этой встрече и к этому разговору соответственно. Марк узрел в моем книжном проекте возможность для себя – а так он воспринимает каждый проект, на который доводится наткнуться, – и подошел к разговору с учетом именно такой перспективы. Результатом были замечательные и выгодные для нас обоих 12-летние деловые отношения.

У бога в запасе наверняка есть для меня что-нибудь получше

В 1987 году наряду с 412 другими претендентами я обратился к правительству штата Калифорния с просьбой включить меня в специальную комиссию из 30 специалистов по содействию решению проблем повышения самооценки, личной и социальной ответственности. К счастью, меня избрали; однако мою старинную подругу Пэгги Бассетт, очень известную даму-священника церкви с 2000 прихожан, обошли. Я был удивлен, ибо считал, что она бы работала превосходно. Когда я спросил ее, что она чувствовала после своего «неизбрания», она ответила словами, которые навсегда запали мне в память. И с тех пор я много раз использовал их в собственной жизни. Она улыбнулась и сказала: «Джек, все отлично. Все это означает лишь, что *у Бога в запасе наверняка есть для меня что-нибудь получше*». В глубине души она знала – Господь всегда ведет ее верным путем. Ее позитивные ожидания и убежденность в том, что все в мире происходит по Божьему соизволению, служили источником вдохновения для каждого, кто знал ее. Потому-то ее церковь так и разрослась. Именно по этому правилу, одному из основных принципов, и добиваются успеха.

Правило 7. Высвободите энергию постановки цели

Если хотите быть счастливы, поставьте перед собою цель, которая завладеет всеми вашими мыслями, высвободит вашу энергию и пробудит в вас надежды.

Эндрю Карнеги,

в начале XX века самый богатый человек Америки

Поняв, в чем ваша жизненная цель, определив свои представления о ней и уяснив, каковы ваши истинные потребности и желания, вы должны преобразовать их в конкретные, соизмеримые цели и задачи, а затем приступить к действию в полной уверенности, что вы их достигнете.

Специалисты по науке преуспевания знают, что мозг – «прибор», предназначенный для целенаправленного поиска. Какую бы цель вы ни задали своему подсознанию, оно станет работать день и ночь, чтобы ее достичь.

Сколько и к какому сроку?

Чтобы поставленная цель могла действительно выпустить на волю всю силу вашего подсознания, она должна отвечать двум критериям. Быть сформулирована в четких, измеримых понятиях. *Я похудею на 10 фунтов*, не так четко, как *к 17.00 30 июня я буду весить 135 фунтов*. Второй вариант более ясен, ибо в 5 часов 30 июня рядом с вами может оказаться кто угодно и взглянуть на показания ваших весов, которые либо покажут заявленные 135 фунтов, либо нет. Обратите внимание на эти два критерия – *сколько* (некое измеримое количество типа страниц, фунтов, долларов, квадратных футов или пунктов) и *к какому сроку* (определенная дата и время).

Как можно точнее и определеннее задавайте все аспекты ваших целей: конструкция, модель, цвет, год выпуска и характеристики – размер, вес, форма и внешний вид – и любые другие подробности. Помните, неопределенные цели приводят к неопределенным результатам.

Цель против хорошей идеи

Когда нет никаких точных и измеримых критериев, это не цель, а просто некое желание, то, чего вам хочется, какое-то предпочтение, хорошая идея. Чтобы привлечь подсознание к сотрудничеству, заставить его работать, цель или задача должны быть измеримы. Вот несколько примеров, чтобы вы лучше поняли:

ХОРОШАЯ ИДЕЯ

Мне хотелось бы приобрести просторный дом на берегу океана.

Стоило бы похудеть.

Надо бы повнимательнее относиться к своим служащим.

ЦЕЛЬ ИЛИ ЗАДАЧА

К полудню 30 апреля 2007 года у меня будет дом площадью 4000 кв. футов на Pacific Coast Highway в Малибу

К 17.00 1 января 2006 года я буду весить 185 фунтов.

К 17.00 в эту пятницу я вознагражу как минимум шестерых своих служащих за вклад в работу нашего отдела.

Распишите все подробно

Один из лучших способов придать своим целям ясность и конкретность – подробно их расписать, как будто вы составляете спецификации для наряда на работу. Представьте их как просьбу к Богу или вселенскому разуму. Не упустите ни одной возможной подробности.

Если вы хотите приобрести какой-то конкретный дом, как можно живее и красочнее опишите его особенности – архитектуру, местоположение, вид за окном, мебель, картины, бытовую технику. Если есть его изображение, добудьте копию. Если это – лишь идеальная фантазия, выберите время, закройте глаза и представьте все подробности. Теперь зафиксируйте дату, к которой надеетесь его приобрести.

Когда вы все это запишете, ваше подсознание будет знать, как действовать. Оно само распознает, какими возможностями воспользоваться, чтобы помочь вам достигнуть цели.

Вам нужны цели, которые заставят вас тянуться вверх

Определяя свои цели, записывайте только по-настоящему значительные, которые расширяют ваш кругозор и заставят напрячься. Имеет смысл ставить цели, ведущие к росту и даже вызывающие некоторые затруднения. Почему? Потому, что конечная цель должна заключаться не только в достижении материального благополучия, но и в том, чтобы стать хозяином жизни. А для этого вам понадобится обрести какие-то новые навыки, расширить представление о возможном, построить новые отношения и выучиться преодолевать страхи, соображения и препятствия.

Задайтесь целью-прорывом

Я настоятельно рекомендую вам не только преобразовывать каждый аспект вашей мечты в измеримые цели и ежеквартальные, еженедельные и ежедневные задачи, выполняемые привычно и рутинно, но и задаваться тем, что я называю целью-прорывом и что явилось бы судьбоносным рывком вперед и для вашей личности, и для карьеры. Большинство наших целей представляют собой постепенно нарастающие мелкие улучшения жизни. Они подобны подачам мяча на обычные четыре ярда в дружеском футбольном матче по выходным. А если бы вам удалось при первой же подаче послать мяч на целых 50 ярдов? Вот это и было бы судьбоносным рывком для всей игры. Как в футболе бывают броски, в мгновение ока решающие судьбу всей игры, так и в жизни существуют рывки, способные единым махом переместить вас далеко вперед по жизненному пути. Сюда относятся и такие цели, как похудеть на 60 фунтов, написать книгу или статью, попасть в «Шоу Опры», завоевать золотую медаль на Олимпийских играх, создать сногшибательный веб-сайт, получить магистерскую или докторскую степень, получить всеобщее признание, открыть собственный курорт, стать президентом своего профсоюза или профессиональной ассоциации или стать ведущим собственного радиошоу. Достижение одной такой цели круто изменило бы все.

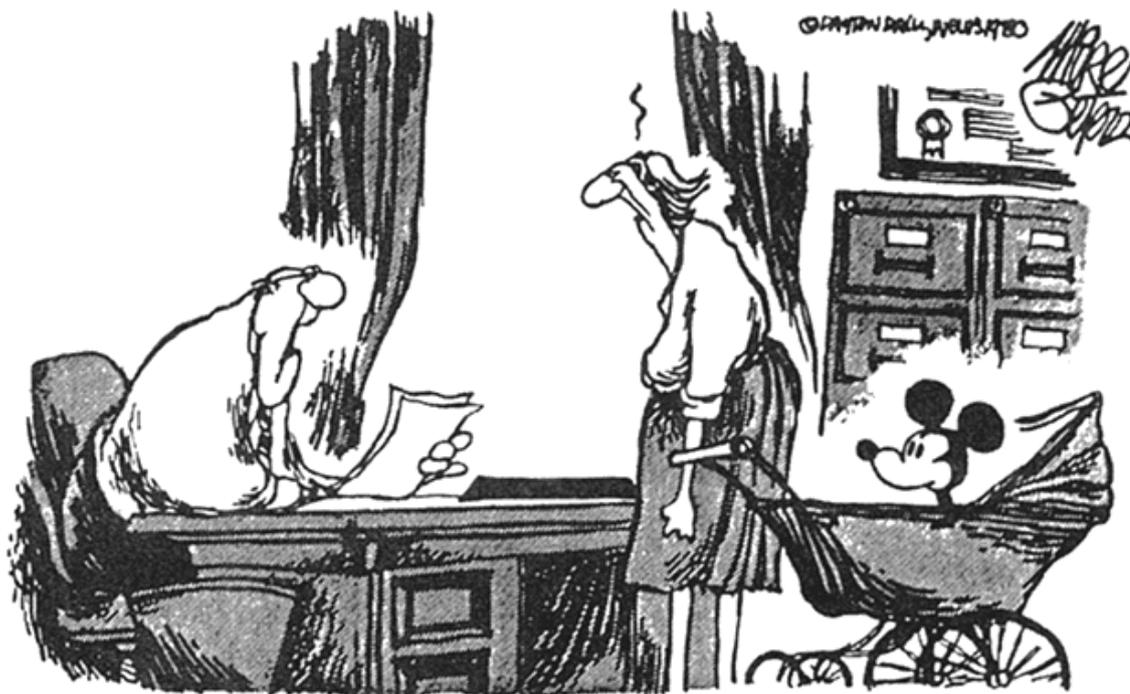
Это ли не цель, достойная того, чтобы следовать ей со страстью? Это ли не замысел, заслуживающий того, чтобы ежедневно сосредоточиваться на нем понемногу, пока он не реализуется?

Будь вы независимым коммивояжером и знай, что можете получить лучшую территорию, значительные комиссионные и премию и, возможно, даже продвижение по службе, если заключите как можно больше сделок, разве вы не «пахали» бы день и ночь, чтобы достигнуть этого?

Будь вы домохозяйкой, матерью семейства и предложи вам кто-нибудь сетевым маркетингом зарабатывать более \$1000 в месяц, тем самым полностью изменив всю свою жизнь и финансовое положение, разве вы не использовали бы любую возможность, чтобы достигнуть этого?

Вот что я называю целью-прорывом. Нечто такое, что круто изменит вашу жизнь, принесет новые возможности, сведет с нужными людьми, переместит вас в более высокий круг общения, а ваши действия и взаимоотношения – на более высокий уровень.

Какой могла бы быть цель-прорыв для вас? Мой самый младший брат, Тейлор, работает учителем в спецшколе во Флориде. Он только что закончил 5-летний курс обучения и скоро получит диплом, дающий ему право стать директором школы, что означает для него дополнительные \$25 000 в год. Это – серьезный рывок, благодаря которому значительно вырастут и его доходы, и его влияние и вес в системе школьного образования!



«Послушайте, мадам, вы ведь сами заказывали кинозвезду с темными волосами, крупным носом и глубоко посаженными глазами...»

Написать бестселлер было целью-прорывом для меня и Марка Виктора Хансена. Первая же книга из серии «*Куриный бульон для души*®» вывела нас из того узкого круга, где мы были известны, на уровень международного признания. А следом возникла необходимость в большом количестве аудиопрограмм, речей и семинаров. Дополнительная прибыль, которую принесли они, позволила нам улучшить образ жизни, обеспечить себе пенсионный доход, увеличить штат, взять больше проектов и поднять вес в обществе.

Перечитывайте свои цели трижды в день

После того как вы записали все свои цели, и значительные, и мелкие, следующий шаг на пути к успеху – активизировать творческие силы вашего подсознания, для чего и нужно перечитывать свой перечень по два или три раза день. Найдите для этого время. Читайте (вслух со страстью и энтузиазмом, если находитесь в соответствующем месте) каждую цель

по очереди. Закройте глаза и каждую представляйте так, словно она уже достигнута. Еще несколько секунд уделите тому, чтобы прочувствовать то, что вы ощущали бы, будь она уже достигнута.

Такие ежедневные тренировки на успех активизируют силу вашего желания. Это увеличивает то, что психологи называют «структурной напряженностью» мозга. Ваш мозг стремится перекрыть расхождение между вашей текущей действительностью и видением цели. Постоянно повторяя и визуализируя свою цель как уже достигнутую, вы будете повышать эту структурную напряженность. Это увеличит вашу мотивацию, усилит творческий потенциал и расширит представления о ресурсах, способных помочь вам достичь цели.

Перечитывайте свои цели, по крайней мере, дважды в день – утром, встав с кровати, и вечером, перед тем как лечь спать. Лично я каждую из своих записываю на небольших карточках, держу стопку этих карточек у кровати и перечитываю их по одной утром и вечером. В поездки всегда беру их с собой.

Внесите перечень своих целей в ежедневник или календарь. Можно создать на экране компьютера всплывающую программу или хранителя, которые будут напоминать вам о ваших целях. Это – тоже для того, чтобы они всегда были у вас перед глазами.

Когда олимпийский «золотой» медалист по десятиборью Брюс Дженнер в комнате, полной претендентов на олимпийскую медаль, задал вопрос, у кого имеется перечень целей, все подняли руки. Когда же он спросил, у кого этот перечень имеется с собой, руку поднял только один. Это был Дэн О’Брайен. И именно Дэн О’Брайен завоевал золотую медаль в 1996 году на Олимпийских играх в Атланте. Не стоит недооценивать силу постановки целей и постоянного их просматривания.

Составьте книгу целей

Еще один действенный способ ускорить достижение целей – составить Книгу Целей. Купите скоросшиватель на три кольца, альбом для вырезок или учетную книгу. Каждую цель запишите на отдельную страницу. Саму цель проставьте на верху страницы, а затем проиллюстрируйте картинками, словами и фразами, вырезанными из журналов, каталогов и туристических буклетов, изобразив ее как уже достигнутую. По мере возникновения новых целей и желаний просто добавляйте их к своему перечню в Книге Целей. Просматривайте страницы Книги Целей каждый день.

Самые главные цели носите с собой в бумажнике

Когда я начал работать на У. Клемента Стоуна, он посоветовал мне самую важную цель написать на обратной стороне визитки и всегда носить в бумажнике, дабы каждый раз, открывая бумажник, наткнуться на нее и вспоминать, что она – самая важная.

Повстречавшись с Марком Виктором Хансенom, я обнаружил, что и он пользуется тем же методом. Выпустив первую книгу из серии «*Куриный бульон для души*[®]», мы оба написали: «Как здорово, что к 30 декабря 1994 года мы продадим 1,5 миллиона экземпляров «*Куриного бульона для души*[®]». Мы тогда еще подписали друг другу эти карточки и носили их в бумажниках. Моя – так и стоит в рамочке у меня на столе.

Хотя наш издатель смеялся и называл нас ненормальными, к назначенной дате мы продали 1,3 миллиона экземпляров книги. Кто-то скажет: «Хорошо, но вы не добрались до цели на 200 000 экземпляров». Возможно, но это такая малость... к тому же потом ушло более 8 миллионов экземпляров более чем на 30 языках мира. С такой «неудачей» можно жить, уж поверьте мне.

Одной цели недостаточно

Если вам стало скучно жить, если вы не встаете каждое утро со жгучим желанием что-то сделать – у вас недостаточно целей.

Лу Хольц,

единственный тренер в истории NCAA, который привел целых шесть студенческих команд к финалу по американскому футболу, выиграл чемпионат страны и был удостоен почетного звания «Тренер года»

Лу Хольц, легендарный футбольный тренер университетской команды *Notre Dame*, известен также и своим легендарным умением ставить цели. Его вера в постановку цели берет начало в уроке, который он получил в 1966 году, когда ему было 28 лет и его только что пригласили помощником тренера в Университет Южной Каролины. Его жена, Бет, была на восьмом месяце беременности их третьим ребенком, и Лу каждый лишний доллар отдавал в уплату за дом, который они купили в рассрочку. Месяц спустя главный тренер, нанимавший Лу, ушел в отставку, и Лу оказался без работы.

Пытаясь поднять ему настроение, жена дала ему книгу «*Магия мышления большими категориями*» («*The Magic of Thinking Big*») Дэвида Шварца. В книге говорилось, что вы должны записать все цели, которых хотите добиться в жизни. Лу уселся за стол в гостиной, освободил воображение от всего лишнего и составил перечень из 107 целей, которых хотел достигнуть прежде, чем умрет. Эти цели охватывали каждую сферу его жизни, включая: пообедать в Белом доме, принять участие в шоу Джонни Карсона «*Сегодня вечером*», встретиться с папой римским, потренироваться вместе с *Notre Dame*, довести свою команду до чемпионата страны и одним ударом выиграть лунку в гольфе. Так вот, Лу достиг 81 из тех целей, а лунку одним ударом выиграл даже дважды!

Найдите время и составьте перечень из 101 цели. Опишите их в ярких подробностях, отмечая, где, когда, сколько, какая модель, размер и так далее. Занесите их на карточки 3×5 дюймов, на отдельные листки или в Книгу Целей. Каждый раз, достигая одной из них, отмечайте это и пишите рядом слово *победа*. Я составил перечень из 101 главной цели, которые хотел достигнуть, прежде чем умру, и всего за 14 лет уже достиг 58 из них, в частности, побывал в Африке, летал на планере, научился ходить на лыжах, был на летних Олимпийских играх и написал книгу для детей.

Письмо Брюса Ли

Брюс Ли, бесспорно, самый большой знаток восточных боевых искусств, также понял мощь декларирования своей цели. Если у вас когда-нибудь появится возможность посетить «Планету Голливуд» в Нью-Йорке, найдите письмо, висящее на стене, которое Брюс Ли написал самому себе. Оно датировано 9 января 1970 года и помечено словом «Тайна». Брюс писал: «К 1980 году я буду самым знаменитым азиатским киноактером в Соединенных Штатах с гарантированным доходом в \$10 миллионов. Я же всякий раз, оказываясь перед камерой, стану играть на пределе своих актерских способностей и буду жить в мире и гармонии с собой».

Брюс выпустил три фильма, а затем в 1973-м снялся в «*Выходе дракона*», который вышел на экраны в том же году, после его безвременной кончины в 33 года. Фильм пользовался огромным успехом и принес Брюсу Ли всемирную славу.

Выпишите себе чек

Примерно в 1990 году Джим Керри, который тогда еще был молодым, подающим надежды комиком из Канады, старательно пытающимся пробиться в Лос-Анджелесе, ехал в своей старенькой «Тойоте» по шоссе Mulholland Drive. Разглядывая раскинувшийся перед ним город и мечтая о будущем, он выписал себе чек на \$10 млн, датировал его Днем благодарения 1995 года, сделал сноску «в уплату за особые заслуги» и, положив в бумажник, носил его с тех пор с собой. Дальнейшее, как говорят, уже история. Оптимизм и упорство Керри в конечном счете окупились сторицей, и к 1995 году после невероятного кассового успеха фильмов «*Эйс Вентура*», «*Детектив Пет*», «*Маска*» и «*Тупой и еще тупее*» за участие в фильме ему стали платить еще больше – до \$20 миллионов. После смерти отца в 1994 году Керри положил ему в гроб этот свой знаменитый чек как дань человеку, который зародил и выпестовал в нем мечту стать звездой.

Соображения, страхи и препятствия

Важно понять: как только вы задаетесь целью, непременно возникнут три проблемы, которые останавливают большинство людей – но не вас. Если вы осознаете, что эти три проблемы – часть процесса, то сможете видеть в них то, чем они, собственно, и являются, – проблемы, которые нужно решать, а не позволять им вас останавливать.

Вот эти три проблемы, три помехи на пути к успеху: *соображения, страхи и препятствия*.

Подумайте вот о чем. Как только вы заявляете, что в следующем году хотите удвоить свой доход, у вас в голове сразу возникают соображения типа *мне придется вдвое больше работать*, или *будет не хватать времени на семью*, или *жена меня просто убьет*. Могут появиться мысли вроде *моя территория и без того огромна, не представляю, чем еще можно привлечь покупателей*. Вознамерившись бежать марафонскую дистанцию, вы можете услышать некий внутренний голос, утверждающий: *ты можешь получить травму* или *тебе придется каждый день вставать на два часа раньше*. Этот голос может даже заявить, будто вы слишком стары для таких забегов. Вот такие мысли и называют *соображениями*. Все они призывают вас даже не пытаться добиваться своей цели, объясняя, почему это невозможно.

Однако при ближайшем рассмотрении эти соображения оказываются вовсе не такими плохими. Они – свидетельство того, как вы все это время подсознательно себя останавливали. Теперь же, осознав их, вы можете им отвечать, возражать и проходить мимо.

А вот *страхи* являются чувствами. Вы можете бояться получить отказ, потерпеть неудачу или остаться в дураках. Вы можете страшиться физических или эмоциональных страданий. Вы можете опасаться потерять все деньги, которые скопили. В этих страхах нет ничего необычного. Они – часть процесса.

И, наконец, *препятствия*. Это – чисто внешние обстоятельства, никак не связанные с вашими мыслями и чувствами. Препятствием может быть, например, то, что никто не хочет принять участие в вашем проекте. Или у вас не хватает денег, чтобы ваши дела продвигались. Возможно, вам нужны другие инвесторы. Препятствием могут оказаться и какие-то правила или законы страны или штата, запрещающие то, что вы хотите сделать. Возможно, вам следует подать прошение, чтобы правительство изменило эти правила.

Стью Лихтман, специалист по реорганизации обанкротившихся компаний, принял под свое покровительство известную обувную фирму в штате Мэн, финансовое положение которой было настолько скверным, что ей грозил полный крах. Фирма сама была должна мил-

лионы долларов кредиторам, и \$2 миллиона были должны ей. Частью предложенного Стю плана была продажа бездействующего завода около канадской границы, которая должна была принести фирме \$600 000. Но у правительства штата Мэн было право удержания или самого завода, или этих денег за долги, на что ушла бы вся вырученная сумма. Тогда Стю пошел к губернатору штата и предложил ему дилемму. «Либо мы обанкротимся, – сказал он, – и тогда почти тысяча жителей штата вскоре останется без работы и сядет на шею правительству, поскольку им придется жить на пособие. И правительству это обойдется в миллионы долларов». Либо правительство и фирма вместе осуществляют план Стю по ее «оживлению», поддержанию экономики штата и сохранению почти 1000 рабочих мест. Нужно лишь переориентировать фирму и подготовить к слиянию с другой компанией. Но единственный способ добиться этой цели заключался в том, чтобы преодолеть – вы уже поняли – *препятствие* в виде правительственного права удержания.

И Стю, вместо того чтобы опустить руки и смириться, решил поговорить с человеком, который был вправе устранить это препятствие. В конце концов губернатор решил отменить удержание.

Конечно, вам могут и не встретиться препятствия, требующие визита к губернатору, но и с любыми другими вы справитесь очень хорошо в зависимости от значительности вашей цели!

Препятствия – это просто преграды, которые мир ставит на вашем пути: идет дождь, когда вы пытаетесь организовать концерт на открытом воздухе, ваша жена ни за что не хочет переезжать в Кентукки, вы не можете получить финансовую поддержку, в которой нуждаетесь, и так далее. Препятствия – это просто обстоятельства окружающей действительности, которые необходимо принимать как данность, чтобы идти дальше. Они ведь просто есть и всегда будут.

К сожалению, большинство людей на все эти соображения, страхи и препятствия реагируют, словно на красный сигнал светофора. Они говорят себе: «Теперь, когда я думаю так, чувствую то и понимаю се, пожалуй, не стоит тратить силы на эту цель». Но я вам говорю: в любых соображениях, страхах и препятствиях следует видеть не красный сигнал светофора, а неизбежные издержки нормального процесса. Когда вы ремонтируете или реконструируете кухню, то примиряетесь и с пылью, и с треволнениями как с неотъемлемой частью цены, которую предстоит заплатить. Вы просто принимаете их как данность. Так же и с соображениями, страхами и препятствиями. Нужно просто научиться их тоже принимать как данность.

На самом деле, они и должны возникать. А если не возникают, это означает, что вы не задались достаточно значительной целью, которая подтягивала и поднимала бы вас. То есть нет настоящего потенциала для самосовершенствования.

Я всегда радуюсь соображениям, страхам и препятствиям, ибо, когда они появляются, всякий раз осознаю, что именно они мешали мне в жизни. А распознав и осознав эти подсознательные мысли, чувства и преграды, я уже в состоянии смело смотреть им в лицо, обдумать их и поступить с ними надлежащим образом. После чего ощущаю себя куда лучше подготовленным к следующему начинанию, на которое намерен отважиться.

Цель – мастерство

Ставьте перед собой цель, достаточно значительную, чтобы в процессе ее достижения и самому стать более значительным.

Джим Рон,

миллионер, тренер по успеху и философ

Разумеется, конечный смысл преодоления соображений, страхов и препятствий – не в материальной награде, а в развитии личности. Деньги, автомобили, дома, яхты, супруги-красавицы (или красавцы), власть и известность – все это преходяще, и всего этого можно лишиться во мгновение ока. Но вот чего вы не лишитесь уже никогда, так это личных достоинств, того совершенства души, которые обрели в процессе достижения цели.

Ставя перед собой значительную цель, вы оказываетесь перед необходимостью соответствовать ей, то есть стать значительной личностью. Вы оказываетесь перед необходимостью развивать новые навыки, новые отношения и новые способности. Вы оказываетесь перед необходимостью постоянно тянуться вверх.

20 октября 1991 года на живописных холмах выше Окленда и Беркли, Калифорния, в течение 10 часов ревело разрушительное пламя, охватывавшее один дом за другим каждые 11 секунд. Дотла сгорели 2800 домов и квартир. Мой друг, тоже писатель, потерял все, что имел, включая весьма обширную библиотеку, научный архив и почти полностью – рукопись книги, которую тогда писал. Какое-то время он, конечно, чувствовал себя разоренным, но вскоре понял: хотя в этом пожаре погибло все его имущество, духовный капитал – то, кем он стал, все, что узнал, и все навыки и уверенность в себе, которые развил в процессе написания и распространения своих книг, – остался при нем и никогда ни в огне не сгорит, ни в воде не потонет.

Вы можете лишиться материальных ценностей, но никогда не утратите своего мастерства – того, что узнали и кем стали в процессе достижения целей.

Я верю, что божественный план нашего пребывания на Земле состоит еще и в том, чтобы стать мастерами во многих сферах деятельности. Мастером был Христос, который превращал воду в вино, лечил людей, ходил по воде, аки посуху, и утишал бури. Он сказал, что вы и я тоже могли бы делать и все это, *и даже больше*. Нам определенно дарованы такие возможности.

В наши дни на площади одного из городов Германии стоит статуя Христа. Во время жесточайшей бомбежки во Второй мировой войне ей оторвало руки. И хотя горожане еще десятилетия назад могли бы реставрировать статую, но сочли, что безрукая статуя послужит куда более важным уроком, и повесили на постаменте мемориальную доску с надписью: «У Христа нет иных рук, кроме ваших». Бог нуждается в наших руках, чтобы реализовать свой божественный план на Земле. Но, чтобы его надежды на нас осуществились, чтобы проделать эту огромную работу и стать мастерами, все мы должны быть готовы преодолеть соображения, страхи и препятствия.

Вперед – и немедленно!

А теперь, прежде чем перейти к следующей главе, найдите время и составьте перечень своих целей. Убедитесь, что они конкретны и измеримы (сколько, когда) в каждом аспекте вашего представления о них. Потом выберите цель-прорыв, запишите ее на обороте визитки и положите в бумажник. А затем составьте перечень из 101 цели, которых хотите достигнуть до конца своих дней. Ясное представление о своей задаче, мечте и цели поможет вам стать одним из 3 % самых преуспевающих людей в мире. А чтобы войти в 1 %, все, что вам нужно сделать, – записать в свой список ежедневных дел отдельные конкретные действия, которые помогут вам достичь своих целей. Только не забывайте эти действия выполнять.

Обдумайте сказанное. Если вам ясно, куда двигаться (цели) и вы будете каждый день предпринимать в этом направлении хоть несколько шагов, то в конечном счете обязательно доберетесь до места назначения. Если я выйду из Санта-Барбары и, направившись на север, стану проходить хотя бы пять шагов в день, то в конце концов приду в Сан-Франциско. Вот

и решите, чего хотите, запишите это, постоянно перечитывайте и каждый день делайте что-нибудь в направлении своей цели.

Правило 8. Распределяйте

Секрет неуклонного движения вперед в том, чтобы сделать первый шаг. Секрет первого шага в том, чтобы разбить сложные, кажущиеся неодолимыми задачи на простые и осуществимые и начать с самой первой.

*Марк Твен,
знаменитый американский писатель и юморист*

Порой крупнейшие наши жизненные цели кажутся совершенно невыполнимыми. Нам трудно представить их в виде ряда достижимых задач помельче, но в действительности, разбив большую цель на меньшие задачи и осуществляя их по одной, вы с абсолютной надежностью достигнете любой большой цели. Итак, решив, чего вы действительно хотите, и задавшись конкретными, измеримыми целями с крайними сроками, вы затем должны определить все отдельные действия, которые следует предпринять, чтобы достигнуть цели.

Как распределять

Есть несколько способов выяснить, какие действия следует предпринимать на пути к любой цели. Некоторым удобнее консультироваться с теми, кто уже добился того, к чему вы еще только стремитесь, и интересоваться, что они делали. По своему опыту они могут не только научить вас, что делать, но и посоветовать, каких подвохов следует избегать. Можно также купить книгу или руководство, в которых весь процесс подробно расписан. Еще один способ состоит в том, чтобы начать с конца и постоянно оглядываться назад. Вы просто закрываете глаза и воображаете, что вы – уже в будущем и достигли своей цели. Теперь оглянитесь и посмотрите, что пришлось сделать, чтобы добраться туда, где вы теперь. Каково было последнее действие? А предпоследнее? А предыдущее... и так далее, пока не «досмотритесь» до самого первого, с которого все и началось.

Помните – нехорошо пребывать в растерянности, не зная, как поступить. Нужно просить наставления и совета у тех, кто действительно знает. Порой все это можно получить и задаром, а порой придется и платить. Приучите себя задавать вопросы вроде: «Не могли бы вы сказать, как мне приступить к...?», или «Что мне следовало бы сделать для...?», или «А как вам удалось...?». Продолжайте искать и расспрашивать, пока создадите реалистичский план действий, который поможет вам изменить свою нынешнюю жизнь и осуществить мечты.

Что вам понадобится сделать? Сколько денег придется заработать или скопить? Какие новые знания и навыки приобрести? Какие ресурсы мобилизовать? Кого «завербовать» в сторонники своей мечты? Кого просить о помощи? Какие новые порядки или привычки внести в свою жизнь?

Весьма полезная методика создания плана действий по достижению целей называется *создание ментальных карт*.

Как создавать ментальные карты

Ментальные карты – простой, но очень действенный способ создания списка дел, необходимых для достижения цели. Они позволят вам определить, какую понадобится собрать информацию, с кем поговорить, какие мелкие шаги предпринять, сколько денег заработать или скопить, в какие крайние сроки уложиться, и так – по каждой цели.

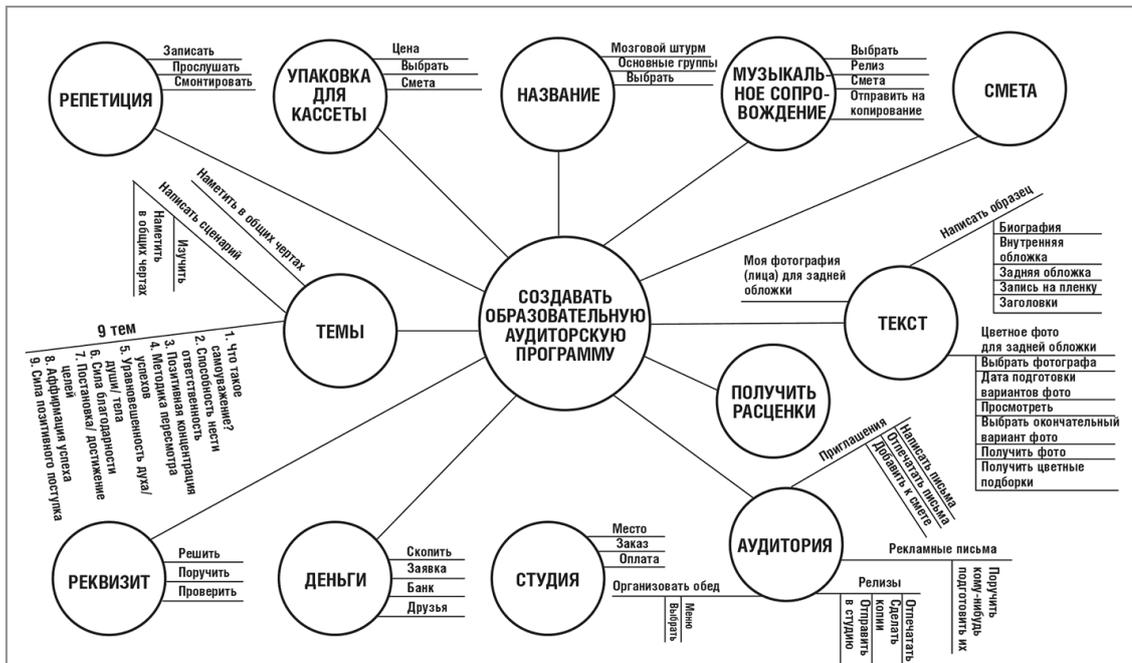
Когда я приступил к созданию первого альбома образовательных аудиокассет – своей цели-прорыву, которая принесла замечательные достижения мне и прибыли – моему бизнесу, – то использовал ментальные карты для «разбиения» этой, очень крупной цели на отдельные задачи, которые предстояло выполнить, чтобы довести альбом до конца¹⁰.

Чтобы создать свои ментальные карты для своих целей, следуйте этапам, приведенным в примере:

1. Центральный круг. В него запишите четко сформулированную главную цель – в моем случае это *Создать образовательную аудиопрограмму*.

2. Наружные кружки. Теперь разбейте главную цель на цели поменьше (маленькие кружки), соединив их с центральным кругом, в моем случае – это *Наименование, Студия, Темы, Аудитория* и т. д.

3. «Стрелки». Затем от маленьких кружков отведите по «стрелке» с нужным действием (например, *Записать копию, Заказать цветную картинку для задней обложки и Организовать обед*). И у каждой такой «стрелки» начертите «ступеньки» с шагами, на которые разобьете это действие. Это поможет вам составить сводный перечень заданий, которые вы будете выполнять в заданной последовательности.



Составьте список ежедневных заданий

Покончив с составлением ментальных карт, из всех пунктов, обозначающих действие, составьте список ежедневных заданий, пометив каждое датой завершения. Затем внесите их в соответствующем порядке в свой календарь и старайтесь соблюдать график.

¹⁰ Начинаящим пользоваться ментальными картами лучше всего обратиться к книге «Супермышление» («The Mind Map Book»), написанной Тони и Барри Бьюзенами (Нью-Йорк: Penguin Plume, 1996).

Выполняйте первостепенное первым

Цель в том, чтобы придерживаться составленных карт и в первую очередь решать первостепенные задачи. В своей замечательной книге *«Оставьте брезгливость, съешьте лягушку! 21 действенный принцип эффективного труда»* («*Eat That! 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time*») Брайен Трейси объясняет не только как совладать с заминками, но и как расставлять приоритеты и осуществлять задуманное.

В своей уникальной системе Брайен советует тем, кто задался целью, поставить 1–5 задач, которые следует выполнить в течение какого-то дня, а затем выбрать самую сложную и первостепенную. Она и будет вашей самой большой и страшной «лягушкой». Ее-то он и предлагает «съесть», то бишь выполнить эту задачу первой, и не затягивать, тем самым освободив себе остаток дня. Прекрасная стратегия. Но, к сожалению, большинству из нас свойственно откладывать самую большую и страшную «лягушку» напоследок в надежде, что все само либо упростится, либо вообще «рассосется». Несбыточная надежда. Зато, выполнив самую трудную и тягостную задачу с утра пораньше, вы задаете тон всему остальному дню. Это дает вам толчок и укрепляет веру в собственные силы, а и то и другое быстрее и ближе продвигает вас к цели.

Планируйте свой день с вечера

У тех, кто добился больших успехов, разбивая свои крупные цели на более мелкие задачи, самостоятельно управляя собственной жизнью и увеличивая свою продуктивность, имеется для всего этого одно мощное средство – планировать свой день еще с вечера. Такая стратегия весьма эффективна, и тому есть две основные причины:

1. Если вы планируете свой день еще с вечера, составляя список задач и посвящая несколько минут тому, чтобы подробно визуализировать то, как именно хотите провести этот день, – ваше подсознание всю ночь напролет будет воздействовать на эти задачи. Оно примется искать, как наиболее творчески решить любую проблему, преодолеть любое препятствие и достигнуть желательных вам результатов. И, если верить некоторым новым теориям квантовой физики, то будет также распространять вокруг волны энергии, которая привлечет к вам нужных людей и ресурсы¹¹.

2. Составляя список задач с вечера, вы начинаете свой день плавно. Точно знаете, что собираетесь делать и в каком порядке, и уже собрали все необходимые материалы. Если вам предстоит сделать пять телефонных звонков, то уже наверняка записали, в каком порядке, кому и по какому номеру будете звонить, и разложили под рукой все нужные для разговоров материалы. Глядишь, к полудню, а то и раньше вы уже опередили тех, кто впустую тратит первые полдня, расчищая стол, составляя списки, подыскивая необходимые документы, короче, еще только *готовится* работать.

¹¹ См.: «Семь духовных законов успеха» («The Seven Spiritual Laws of Success») Дипака Чопры (Сан-Рафаэль, Калифорния: Amber-Alien, 1995); «Spontaneous Fulfillment of All Desire: Harnessing the Infinite Power of Coincidence» Дипака Чопры (Нью-Йорк: Harmony Books, 2003); «The Power of Intention: Learning to Co-Create Your World Your Way» Уэйна У. Дайера (Карлсбад, Калифорния: Hay House, 2004); и «The 11th Element: The Key to Unlocking Your Master Blueprint for Wealth and Success» Роберта Шайнфилда (Хобокен, Нью-Йорк: John Wiley&Sons, 2003).

Применяйте систему концентрации для желающих преуспеть

Весьма действенным средством, которое поможет вам сохранять сосредоточенность на своих целях, является Система концентрации для желающих преуспеть, разработанная Лесом Хьюиттом из Программы тренировки для преуспевающих. Этим образцом вы можете воспользоваться, чтобы распланировать этапы задач и действий и поддерживать самодисциплину в течение 13 недель. Образец и инструкции к нему вы можете бесплатно скачать на сайте www.thesuccessprinciples.com.

Правило 9. Ключи к успеху существуют

Ключи к успеху существуют.
Энтони Роббинс,
автор «Могущества без границ» («Unlimited Power»)

Самое интересное в нынешнем мире изобилия и обширных возможностей – что почти все, что вы хотели бы сделать, уже кем-то сделано. Не имеет значения, идет ли речь о том, чтобы похудеть, пробежать марафон, открыть бизнес и стать материально независимым, вылечиться от рака груди или устроить шикарный званый обед, – кто-то уже сделал это и оставил советы в форме книг, руководств, аудио- и видеопрограмм, университетских лекций, онлайн-курсов, семинаров и симпозиумов.

О тех, кто уже сделал то, что хотели бы сделать вы

Если, например, вы хотите выйти на пенсию миллионером, есть сотни книг, от *«Миллионер автоматически» («The Automatic Millionaire»)* до *«Миллионер за минуту» («The One Minute Millionaire»)*, а также семинары от *«Мышление миллионера»* Гэри Икера до *«Деньги и вы»* Маршалла Тербера и Д.К. Кордовы¹².

Если вы хотите улучшить отношения с супругом (супругой), обратитесь к книге Джона Грея *«Мужчины – с Марса, женщины – с Венеры» («Men Are from Mars, Women Are from Venus»)*; посетите пару семинаров или прочтите онлайн-курс Гая и Катлины Хендриков *Conscious Relationship*.

Фактически для всего, что вы хотите сделать, существуют книги и курсы с рекомендациями. Еще лучше – обратиться по телефону к тем, кто уже добился успеха в том, что вы еще только хотите сделать, и кто доступен как преподаватель, помощник, наставник, советник, тренер и консультант.

Используя в своих интересах эту информацию, вы обнаружите, что жизнь – не более чем игра «Соедини точки» и все точки уже систематизированы и соединены кем-то другим. Вам же остается всего лишь следовать готовому плану или использовать уже разработанную систему либо программу.

Почему люди не ищут ключей к успеху

Как-то раз, готовясь к выступлению в утренних новостях на телестудии в Далласе, я поинтересовался у студийной гримерши, каковы ее долгосрочные цели. Она ответила, что всегда мечтала открыть собственный салон красоты. С моей стороны незамедлительно последовал вопрос, а что она для этого делала.

«Ничего, – смутилась она, – потому что не знаю, как к этому подступиться».

Я предложил ей пригласить на обед хозяйку какого-нибудь салона и расспросить, как ей удалось его открыть.

«Неужели вы можете так поступить?» – воскликнула гримерша.

Я – могу, и вы, разумеется, тоже. Скорее всего, даже и подумывали о том, чтобы обратиться за советом к специалисту, но отбросили эту идею, посчитав что-то вроде: *Зачем кому-то тратить время и объяснять мне, что он сделал? С чего бы это им обучать меня и*

¹² Информацию по всем книгам, семинарам и тренировочным программам, упомянутым в этой книге, можно найти на сайте www. перечень этих источников. Там есть сведения о том, как заработать миллионы, вложив деньги в недвижимое имущество и/или акции, открыв собственный бизнес, став суперпродавцом и даже занимаясь маркетингом по Интернету.

создавать для себя конкурента? Гоните прочь подобные мысли. Уверю вас – и вы сами это поймете, – люди любят поговорить о том, как выстраивали свой бизнес или добивались намеченных целей.

Но, к сожалению, подобно гримерше из Далласа, большинство из нас не использует в своих интересах все доступные источники. И на то есть несколько причин:

- Нам это никогда не приходит в голову. Мы не видим, чтобы другие пользовались такими источниками, вот и сами этого не делаем. Этого не делали наши родители. Не делают этого ни наши друзья, ни коллеги.

- Это неудобно. Пришлось бы идти в книжный магазин, библиотеку или местный колледж, потом – тащиться через весь город на собрание. Пришлось бы поступиться общением с семьей, друзьями или телевизором.

- При мысли о том, чтобы обратиться за советом или сведениями, у нас в душе оживает страх получить отказ. Мы боимся рисковать.

- «Соединить точки» по-новому означало бы перемены, а перемены – даже если они в наших интересах – заставляют нервничать. Кому хочется нервничать?

- «Соединять точки» означает усердно трудиться, а большинство людей, говоря по чести, усердно трудиться не хочет.

Ищите ключи к успеху

Вот три пути, по которым вы можете отправиться на поиски ключей к успеху:

1. Поискать преподавателя, тренера, наставника, руководство, учебник или аудиопрограмму или порыться в Интернете.

2. Поискать того, кто уже сделал то, что вы хотите сделать, и попросить его или ее уделить вам полчаса и объяснить, как вам лучше всего приступить к задуманному.

3. Попросить кого-нибудь разрешить вам в течение дня ходить за ним (нею), словно тень, и наблюдать, как он (она) работает. Или предложить кому-то, у кого вы, по-вашему, могли бы поучиться, свои услуги в качестве добровольного помощника.

Правило 10. Отпустите тормоз

Все, чего вы хотите, находится как раз вне зоны вашего комфорта.

Роберт Аллен,

соавтор книги «Миллионер за минуту»

Доводилось ли вам когда-либо завести машину и внезапно понять, что вы не сняли ее с ручного тормоза? Но вы же не начинали сильнее давить на газ, чтобы преодолеть сопротивление тормоза? Конечно, нет. Вы просто отпускали тормоз и уже без всякого усилия набирали скорость.

Большинство людей движется по жизни, не сняв самих себя с психологического «ручного тормоза». Они держатся за негативное представление о себе или страдают от последствий сильных переживаний, от которых так и не сумели освободиться. Укрываются в зоне ими же созданного комфорта. Цепляются за ошибочные убеждения о действительности или испытывают чувство вины и неуверенности в себе. И когда пробуют достигнуть своих целей, эти негативные представления и зона комфорта с их предопределенностью всегда сводят на нет добрые намерения, независимо от усердия.

А вот преуспевающие люди обнаружили, что «лететь» к успеху на полной скорости лучше, не наращивая силу воли как двигателя прогресса, а просто «сняв себя с тормоза» – игнорируя промахи, освободившись от ограниченных убеждений и изменив представления о самих себе.

Выберитесь из зоны своего комфорта

Представьте зону своего комфорта как тюрьму, в которой обитаете, – тюрьму, в значительной степени вами же и построенную. Она состоит из разнообразных и многочисленных «не могу», «должен», «не должен» и прочих необоснованных убеждений, сформировавшихся из всех негативных мыслей и решений, которые вы копили и укрепляли в течение всей своей жизни. Возможно, вас даже учили сдерживать себя.

Не будьте дрессированным слоном

Слоненка с рождения приучают ограничиваться очень маленьким пространством. Дрессировщик привязывает его ногу канатом к деревянному столбу, врытому глубоко в землю. Отойти от столба слоненок, естественно, может лишь на длину каната – это и есть зона его комфорта. Канат очень прочный, и хотя слоненок поначалу всегда пытается его разорвать, но вскоре понимает, что это невозможно и свобода его действий ограничена длиной каната.

Вырастая, слон превращается в колосса весом в 5 тонн и уже с легкостью мог бы порвать тот канат, но даже не пробует, потому что с детства приучен этого не делать. И теперь его можно посадить даже на тонкую веревку – он будет покорно и смиренно подчиняться ее длине.

Это не напоминает вам самого себя? Ведь вы точно так же привязаны к зоне своего комфорта тонкой и слабой веревкой, свитой из ограниченных убеждений и представлений, внушенных с детства и приобретенных в юности, которую с легкостью можете разорвать, но не решается. Если я вас убедил, то вот хорошая новость: вы можете выйти за пределы зоны комфорта. Как? Есть три различных способа:

1. Можно воспользоваться аффирмациями и позитивным разговором со своим внутренним Я, дабы подтвердить, что вы уже: имеете, что хотите, поступаете, как хотите, и являетесь тем, кем хотите.

2. Можно создать новый – мощный и непреодолимый – внутренний образ того, что вы имеете, что хотите, поступаете, как хотите, и являетесь, кем хотите.

3. Можно просто изменить свое поведение.

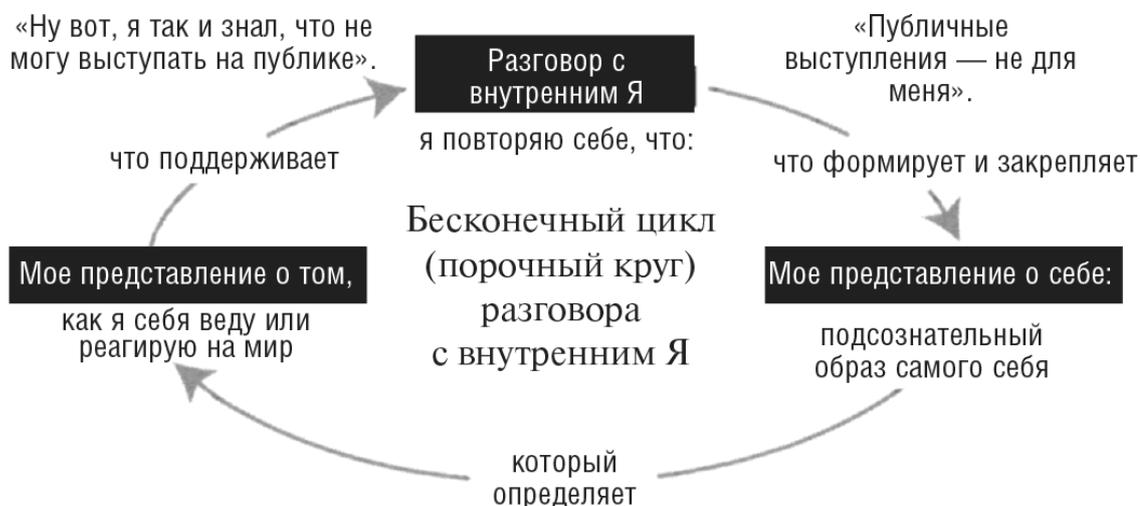
Любой из этих способов выведет вас за пределы прежней зоны комфорта.

Прекратите без конца наступать на одни и те же грабли!

Преуспевающие люди прочно усвоили одну очень важную концепцию – никогда ни в чем не упорствовать. Прокручивая в голове одни и те же мысли, придерживаясь одних и тех же убеждений, повторяя одни и те же слова и действия, вы без конца наступаете на одни и те же грабли.

Слишком часто мы оказываемся в бесконечном цикле (порочном кругу) одних и тех же поступков, упорствуя в которых ввергаем себя в нисходящую спираль бытия. Ограничивающие мысли создают в нашем мозгу образы, которые управляют нашими поступками, а те, в свою очередь, еще больше закрепляют эти ограничивающие мысли. Представьте такую ситуацию. Собираясь на презентацию нового проекта, вы опасаетесь что-нибудь запомнить или перепутать в своем докладе. Разыгравшееся воображение рисует картинку, как вы стоите на кафедре, раскрыв рот и обливаясь холодным потом, поскольку не знаете, что говорить дальше. А это, в свою очередь, только подкрепляет мнение вашего внутреннего Я, что вы не можете выступать на публике. «Ну вот, я так и знал, что забуду то, что должен был сказать. Публичные выступления – не для меня».

До тех пор пока вы и дальше будете жаловаться на нынешние обстоятельства, ваш мозг будет и дальше концентрироваться на них. Если вы непрерывно говорите, думаете и пишете о том, как нынче обстоят дела, то тем самым непрерывно гоняете одни и те же мысли по одним и тем же проводящим путям своего мозга, который и делает вас таким, какой вы сейчас. И непрерывно распространяете вокруг себя те же вибрации, которые и дальше будут привлекать к вам таких же людей и такие же обстоятельства, которые вы и без того создавали все это время.



Чтобы вырваться из этого круга, вам следует сосредоточиться на размышлении, разговоре и описании той действительности, которую вы хотите создать. Вы должны затопить свое подсознание мыслями и образами этой новой действительности.

Серьезные проблемы, с которыми мы сталкиваемся, нельзя решить на том же уровне мышления, на котором они возникли.

Альберт Эйнштейн

Какова ваша финансовая температура?

Ваша зона комфорта действует так же, как и термостат в вашем доме. Когда температура в комнате приближается к пределу заданного вами нагрева, термостат подает электрический сигнал камину или кондиционеру включиться или выключиться. Температура в комнате начинает меняться, электрические сигналы продолжают реагировать на эти изменения и поддерживать температуру на приятном вам уровне.

Точно такой же психологический термостат есть у вас внутри, и он регулирует вашу жизнедеятельность и реакцию на мир. Только вместо электрических сигналов ваш внутренний регулятор, дабы держать вас в пределах зоны комфорта, использует сигналы о неудобствах и затруднениях. Как только ваше поведение или реакция приближаются к пределу этой зоны, вы начинаете испытывать дискомфорт. Если ваши ощущения не совпадают с представлением о себе, хранящимся в подсознании, ваше тело посылает мозгу сигнал эмоциональной напряженности и физического дискомфорта. Стремясь избежать дискомфорта, вы принуждаете себя вернуться в зону комфорта.

Мой отчим, работавший в NCR заведующим отделом региональных продаж, заметил, что у всех его агентов представление о себе именно как о торговых агентах. Зарабатывали они от \$2000 до \$3000 в месяц.

Если в соответствии с собственным представлением агент на первой же неделе месяца зарабатывает \$3000 комиссионных в месяц, то остальное время работает уже не с таким рвением.

А вот если бы месяц уже шел к концу, а на его счету было бы только \$1500 комиссионных, он трудился бы по 16 часов в сутки без выходных, разработал бы новые коммерческие планы и сделал бы все, лишь бы выйти на свои \$3000.

Независимо от обстоятельств человек с представлением о себе, как о зарабатывающем \$36 000, всегда их заработает. Но делать что-нибудь сверх того не станет – ощутит дискомфорт.

Помню один год: отчим прямо в канун Нового года продавал кассовые аппараты. Он задержался хорошо за полночь, твердо вознамерившись продать еще два кассовых аппарата, поскольку тогда получил бы право на поездку на Гавайи, предоставляемое всем продавцам, которые выходят на свою ежегодную квоту. Он такую поездку заслуживал вот уже несколько лет подряд, и представление о самом себе не позволяло ему потерпеть неудачу в том году. Он продал те аппараты и заработал поездку. Сделать меньше – было бы вне его зоны комфорта.

Теперь представьте тот же сценарий относительно своего сберегательного счета. Некоторым вполне достаточно иметь на счету \$2000. Другие ощущают дискомфорт, если им удастся отложить, скажем, меньше \$32 000 за 8 месяцев. Есть и такие, кому вполне комфортно вообще без запасов, да еще с долгом в \$25 000 по кредитной карточке.

Если человеку, которому для комфортности нужно \$32 000 сбережений, неожиданно приходится истратить \$16 000 на медицинское обслуживание, он сократит расходы, будет работать сверхурочно, устроит гаражную распродажу, короче, сделает все, только бы вернуть свои заветные \$32 000. А если на него вдруг свалится наследство, то он, опять же для того, чтобы остаться в зоне своего комфорта в \$32 000, скорее всего, истратит «лишнее».

Вы, без сомнения, слышали, что большинство выигравших в лотерею теряет, проматывает или раздает все новообетенные деньги за несколько лет. По статистике, 80 % выигравших в лотерею в Соединенных Штатах становятся банкротами за 5 лет! Причина в том, что они оказались не в состоянии развить в себе мышление миллионера и соответствующее отношение к деньгам и в результате подсознательно стремятся вернуть себя в старую, «домиллионерскую» реальность, которая соответствует их прежнему мышлению. Они чувствуют себя некомфортно с таким большим количеством денег и потому находят способ вернуться в добрую старую зону комфорта.

К нашей зоне комфорта относятся и рестораны, в которых мы имеем обыкновение обедать, гостиницы, в которых всегда останавливаемся, марка автомобиля, в котором привыкли ездить, дома, в которых живем, одежда, которую носим, время года, в которое обычно берем отпуск, и тип людей, с которыми общаемся.

Если вам когда-либо доводилось проходить по Пятой авеню в Нью-Йорке или Родео Драйв в Беверли-Хиллз, то наверняка и довелось заглядывать в магазины, где вы тут же ощущали себя чужаком. Магазин был для вас слишком высококлассным. Вы чувствовали себя там не в своей тарелке. То была ваша зона комфорта в действии.

Измените образ действия

Когда я впервые приехал в Лос-Анджелес в 1981 году, мой новый босс повел меня в высококлассный магазин мужской одежды в Вествуде. Прежде максимум, что я платил за белую рубашку к вечернему костюму, – это \$35 в Нордстроме. Здесь же самая дешевая рубашка стоила \$95! Я был ошеломлен и покрылся холодным потом. И если босс в тот день купил много вещей, то я смог позволить себе лишь одну рубашку от итальянского модельера за \$95. Меня занесло так далеко за пределы зоны моего комфорта, что я едва дышал. На следующей неделе, облачившись в эту рубашку, я был поражен тем, насколько лучше она сидит и выглядит и насколько лучше выгляжу в ней я. Через две недели, надев ее еще всего два раза, я поистине влюбился в нее. В течение месяца я купил еще одну, а в течение года вообще заменил все свои прежние рубашки. Постепенно, хоть и медленно, изменилась и моя зона комфорта, потому что я привык пользоваться вещами лучшего качества, пусть и более дорогими.

Когда я читал лекции для Million Dollar Forum и Builders International – двух организаций, занимающихся обучением желающих стать миллионерами, – все тренинги проводились в отеле Риц-Карлтон в Лагуна Бич, Калифорния, и отеле Хилтон на большом острове Гавайев, а также в отелях других роскошных курортов. Сделано это было для того, чтобы приучить участников ощущать себя людьми высшего класса, с которыми и обращаются подобающим образом. Таким способом предполагалось расширить их зону комфорта – изменив их внутреннее представление о самих себе. Каждый тренинг завершался званым ужином с танцами, на которых всех обязывали являться в строгих костюмах и вечерних платьях. Многим участникам вообще впервые довелось побывать на подобном ужине в подобной одежде, и это оказалось для них еще одним расширением пределов зоны комфорта.

Замените аффирмациями свой обычный разговор с внутренним Я

Я всегда верил в волшебство. Сидя без дела в этом городе, я каждый вечер поднимался на Малхолланд Драйв, раскидывал руки и, озирая город внизу, говорил: «Со мной хотят работать все.

Я – действительно хороший киноактер. Меня ждут великолепные предложения!» И повторял эти слова снова и снова много раз, буквально представляя себе, что уже ангажирован в пару фильмов. Потом спускался с холма, готовый покорить весь мир, думая: «Предложения сниматься ждут меня прямо там; просто до меня они пока не дошли». Именно таким тотальным аффирмациям – лекарству от всякой хандры – научили меня еще в детстве дома¹³.

*Джим Кэрри,
киноактер*

Девять инструкций по составлению эффективных аффирмаций

Чтобы аффирмации были эффективными, составляйте их, руководствуясь следующими девятью инструкциями:

1. Начинайте со слов я...(+глагол). Эти слова – самые могущественные в языке. Любую фразу, которая начинается этими словами, подсознание воспринимает как руководство к действию и реализации задания.

2. Используйте глагол только настоящего времени утвердительного наклонения. Опишите то, чего хотите так, как если бы уже обрели или достигли этого.

Неправильно: я хотел бы приобрести новый красный Porsche 911 Carrera.

Правильно: я люблю покататься на своем новом красном Porsche 911 Carrera.

3. Никаких отрицаний. Включайте в аффирмацию то, чего хотите, а не то, чего не хотите. Никаких отрицательных заявлений быть не должно. Подсознание не понимает слов «нет». Это означает, что призыв «не хлопай дверью» оно воспринимает как «хлопай дверью». Подсознание мыслит образами, и слова «не хлопай дверью» вызывают у него картинку хлопающей двери. Фраза «я больше не боюсь летать» вызывает образ человека, во время полета трясущегося от страха, в то время как фраза «я наслаждаюсь острыми ощущениями полета» вызывает образ наслаждающегося человека.

Неправильно: я больше не боюсь летать.

Правильно: я наслаждаюсь острыми ощущениями полета.

4. Не будьте многословны. Аффирмация должна звучать словно рекламный слоган. Думайте так, словно каждое слово стоит \$1000. Фраза должна быть достаточно короткой и легко запоминающейся.

5. Будьте конкретны. Неопределенные аффирмации приводят к неопределенным результатам.

Неправильно: я сажу за рулем своей новой красной машины.

Правильно: я сажу за рулем своего нового красного Porsche 911 Carrera.

¹³ Из интервью в Movieline, июль 1994 года.

6. Добавляйте к глаголу наречия типа «всегда», «постоянно», «непрерывно», «сейчас», «уверенно», «твердо», которые придадут воображаемому действию характер активности и протяженности во времени от настоящего момента в будущее.

Неправильно: я высказываюсь открыто и честно.

Правильно: я всегда с уверенностью высказываюсь открыто и честно.

7. Используйте по крайней мере одно слово или выражение, обозначающее живую эмоцию или ощущение. Обозначьте то эмоциональное состояние, в котором находились бы, если бы уже достигли цели. Вот некоторые наиболее употребимые слова и выражения: *с наслаждением, радостно, с удовольствием, весело, с гордостью, спокойно, миролюбиво, с восторгом, восхитительно, с любовью, уверенно, невозмутимо, с ликованием.*

Неправильно: я постоянно держусь в хорошем весе 70 килограммов.

Правильно: я летаю, словно птичка, высоко и далеко, поднимаю свои 70 восхищенно и легко!

Обратите внимание на зарифмованность этой аффирмации. Подсознание любит рифму и ритмичность. Именно на этом основаны различные, возможно и не самые умные, стишки для запоминания всяких грамматических правил и математических законов типа: *слышать, видеть и обидеть, гнать, держать и ненавидеть, и дышать, смотреть, вертеть, и зависеть, и терпеть* (так мы в школе запоминали глаголы с неправильным спряжением) или *пифагоровы штаны на все стороны равны*. Любит подсознание и звучность и звуковые ассоциации, наподобие известной скороговорки *От топота копыт пыль по полю летит*. Вслушайтесь в это частое повторение звуков *п* – не правда ли, возникает впечатление топота?

8. Аффирмация должна относиться к вам, а не кому-то другому. Составляя аффирмацию, описывайте в ней свое, а не чужое действие.

Неправильно: я смотрю, как Джонни убирает в комнате.

Правильно: я уверенно и эффективно объясняю Джонни, чего от него хочу.

9. Добавляйте «или еще лучше». Составляя аффирмацию на какую-то конкретную ситуацию (работа, учеба, отпуск), материальную цель (дом, машина, катер) или взаимоотношения (с мужем, женой, детьми), всегда добавляйте (лучший, у лучшего, с лучшими). Порой критерии желаемого проистекают из нашего эгоистического или ограниченного опыта. И может возникнуть нечто (или некто), куда более привлекательное (лучшее), чем то (или тот), к чему мы стремимся сейчас, и в вашей фразе это тоже следует учитывать.

Пример. Я с наслаждением отдыхаю на своей прекрасной вилле с видом на побережье на Каанопали, или Мауи, или в еще лучшем месте.

Простой способ составить аффирмацию

1. Визуализируйте те обстоятельства, которые хотели бы создать. Представляйте все таким, каким хотели бы видеть в реальности. Поместите в картинку себя и взгляните на мир изнутри. Если вы хотите машину, представьте, как ведете ее, глядя на дорогу или улицу через ветровое стекло.

2. Вообразите звуки, которые слышали бы, уже реализовав свою мечту.

3. Прочувствуйте ощущения и эмоции, которые хотели бы испытать, создав желаемые обстоятельства или получив желаемую вещь.

4. Кратко опишите все свои ощущения и эмоции.

5. Если нужно, отредактируйте аффирмацию в соответствии с вышеизложенными инструкциями.

Как работать с аффирмациями и визуализацией

1. Перечитывайте свои аффирмации один-три раза в день. Лучше всего с утра, затем в середине дня, чтобы поддержать сосредоточенность, и перед сном.

2. Если нужно – читайте вслух.

3. Закройте глаза и представьте себя так, как описано в аффирмации. Причем смотрите на воображаемую ситуацию как бы изнутри самого себя. Другими словами, нужно не смотреть на себя со стороны, а жить в представляемом будущем.

4. Представьте любые звуки, которые могли бы слышать в том успешно реализованном будущем, что описывает ваша аффирмация, – шум прибора, рев толпы, государственный гимн. Мысленно соберите вокруг себя важных людей, поздравляющих вас и говорящих, как они рады вашему успеху.

5. Проникнитесь теми чувствами, которые будете испытывать, добившись успеха. Чем сильнее чувства, тем мощнее процесс. (Если вообразить такие чувства вам трудно, можете повторять «я всегда легко и с удовольствием испытываю сильные чувства в эффективной работе с аффирмациями».)

6. Снова произнесите эту аффирмацию и переходите к следующей.

Прочие способы работы с аффирмациями

1. Расставьте карточки 3 × 5 дюйма с аффирмациями по всему дому.

2. Нарисуйте и развесьте картинки с изображением желаемого по всему дому или хотя бы в своей комнате. В картинках можете изобразить и себя.

3. Повторяйте аффирмации во время любых интеллектуальных «простоев», например, стоя в очереди, занимаясь гимнастикой или за рулем. Произносить можно шепотом или громко.

4. Запишите аффирмации на пленку и прослушивайте, занимаясь физическим трудом, за рулем или укладываясь спать. Можно использовать кассеты с циклическим воспроизведением, MP3-плеер или iPod.

5. Пусть отец или мать запишут на пленку слова поддержки и ободрения, которые вы хотели бы слышать от них сейчас.

6. Повторяйте аффирмации от первого лица («я...»), от второго («ты...») и от третьего («он (она)...»).

7. Поместите аффирмации среди окон на заставке экрана компьютера, чтобы каждый раз, включая его, видеть их.

Как действуют аффирмации

Впервые я узнал о силе аффирмаций, когда У. Клемент Стоун настоятельно порекомендовал мне задаться целью, настолько превосходящей мои тогдашние возможности, что я пришел бы в изумление, доведись мне ее достигнуть. И хотя я понимал, что рекомендации Стоуна вполне обоснованны, но о том, чтобы применить их к собственной жизни, тогда серьезно не думал. А задумался об этом несколько лет спустя, когда решил, что пора уже зарабатывать не \$25 000 в год, а \$100 000 или больше.

Первое, что я тогда сделал, – составил аффирмацию, после которой меня пригласили к Флоренс Сквелл Шинн. Вот моя аффирмация:

«Бог – мой неиссякаемый источник, по его благоволению ко мне легко и быстро приходят большие деньги, и я отплачиваю еще большим добром всем, кто сделал добро мне. Я легко и с радостью зарабатываю, откладываю и вкладываю \$100 000 в год».

Затем я изобразил огромную точную копию банкноты в \$100 000 и прикрепил на потолке над кроватью. Утром, открывая глаза, я прежде всего видел эту банкноту, закрывал глаза, повторял аффирмацию и визуализировал, чем наслаждался бы, если бы вел образ жизни, соответствующий доходу \$100 000 в год. Я представлял дом, в котором буду жить, мебель и картины, которыми его украшу, машину, за рулем которой буду сидеть, и место, куда поеду в отпуск. Представлял я и чувства, с которыми стану вести этот новый образ жизни.

И в одно прекрасное утро я проснулся с первой идеей о том, как эти \$100 000 заработать. Вот что мне пришло в голову: если продать 400 000 экземпляров моей книги «100 способов увеличить свои доходы» («*100 Ways to Enhance Self-Concept in the Classroom*»), с каждого из которых мне отчисляют по 25 центов, то я заработаю как раз \$100 000. Я добавил к своей ежеутренней аффирмации образ своей книги, влет расходящейся с прилавков, и издателя, выписывающего мне чек на заветные \$100 000. Вскоре ко мне пришел внештатный корреспондент и написал обо мне статью для *National Enquirer*. В результате в тот же месяц были проданы тысячи дополнительных экземпляров моей книги.

И с тех пор новые идеи о том, как заработать еще больше, полились в мою голову почти сплошным потоком. Едва ли не каждый день я просыпался с новой идеей. Например, дал небольшие объявления и принялся самостоятельно продавать свою книгу, получая за каждую не по 25 центов, а уже по \$3. Разослал своим же покупателям каталог почтовых заказов на другие книги по самооценке и заработал даже больше. С моим каталогом ознакомились и в Университете штата Массачусетс и пригласили меня продавать книги на воскресных конференциях, что принесло мне более \$2000 за 2 дня – и помогло выйти на другую стратегию зарабатывания \$100 000 в год.

Визуализируя рост книжных продаж, я одновременно обдумывал идею, как увеличить доход от своих симпозиумов и семинаров. Когда я спросил друга, который занимался аналитической работой, как бы поднять плату, он ответил, что *уже* поднял ее вдвое против того, что платили мне! Обнадеженный его словами, я немедленно утроил свои расценки – и, представьте, нашлись образовательные и иные организации, чей бюджет позволял не только приглашать меня, но и многое другое.

Моя аффирмация действовала еще долго. Но не задайся я целью зарабатывать \$100 000 и не повторяй столь прилежно аффирмации и визуализацию, то никогда бы не додумался поднять плату за лекции, организовать рассылку книг по почте, заняться продажей книг на университетской конференции или договориться об интервью для большой статьи в крупном журнале.

В результате мой доход в том году взлетел от \$25 000 до \$92 000!

Правда, я не попал в яблочко, поскольку не «дотянул» до назначенной цели на \$8000, но, уверяю вас, несколько по этому поводу не унывал. Напротив, был в восторге. Ведь меньше чем за год, используя силу визуализации и аффирмаций наряду с готовностью действовать при наличии «поданной идеи», я смог увеличить доход почти вчетверо.

Прожив год с таким доходом, моя жена как-то поинтересовалась: «Если аффирмации сработали на \$100 000, так, может, они и на миллион сработают, как ты думаешь?» Применяя аффирмации и визуализацию, мы поставили перед собою и эту цель и с тех пор зарабатываем в год по миллиону и даже больше.

Правило 11. Что представишь себе – то и получишь

*Воображение – это все.
Оно суть предварительный просмотр киноленты житейских
соблазнов.
Альберт Эйнштейн,
нобелевский лауреат по физике*

Визуализация – или действие по созданию в своем воображении неотразимых и ярких образов – пожалуй, является одним из самых малоиспользуемых инструментов успеха, данных нам Богом, которые помогают значительно быстрее достичь успеха в любой области. И вот почему.

1. Визуализация активизирует творческие силы вашего подсознания.
2. Визуализация концентрирует мозг, программируя его *ретикулярную формацию, или ретикулярную активирующую систему (РАС)*, на то, чтобы обратить внимание на вполне доступные ресурсы, которые имелись там всегда, но, не замечаемые до сих пор, пребывали в бездействии.
3. Визуализация очаровывает и привлекает к вам людей, ресурсы и возможности, необходимые вам для достижения цели.

Как обнаружили ученые, при яркой визуализации какой-то деятельности в вашем мозгу происходят те же самые процессы, что и при решении аналогичной задачи в реальной жизни, пусть вы при этом даже и пальцем не шевелите. Другими словами, ваш мозг не видит вообще никакого различия между визуализированием действия и его фактическим исполнением.

Этот принцип относится и к изучению чего-либо нового. Ученые Гарвардского университета выяснили, что студенты, которые визуализировали заранее, правильно решали почти 100 % задач, тогда как студентам, которые не визуализировали, удавалось правильно решить только 55 %.

Визуализация просто заставляет мозг добиваться большего. И хотя никого из нас в школе этому не обучали, спортивные психологи и специалисты по максимальной производительности труда еще в 80-е годы прошлого века принялись популяризировать силу и действенность визуализации. Теперь ее используют почти все олимпийские и профессиональные спортсмены.

Джек Никлаус, легендарный гольфист, победивший более чем в 100 турнирах и зарабатывавший более \$5,7 миллиона в год, когда-то сказал: «Я никогда не поднимал клюшки, не представив этого удара сперва мысленно, причем очень ярко и подробно. Это напоминает цветное кино. Сначала я «вижу» лунку, куда собираюсь забросить мяч, такой красивый, белый и словно зависший на ярко-зеленой траве. Затем сцена быстро меняется, и я «вижу», как мяч летит туда: его траекторию, форму, след, оставленный на траве, и даже как он закатывается в лунку. Потом «изображение» постепенно словно выцветает и гаснет, и следующая сцена показывает мне, как я должен замахнуться и ударить, чтобы все предыдущие образы стали реальностью».

Как визуализация воздействует на ваш «КПД»

Когда вы ежедневно визуализируете свои цели как уже достигнутые, в вашем подсознании возникает противоречие между тем, что вы визуализируете, и тем, что в настоящее

время имеете. Подсознание пытается это противоречие решить, превращая вашу текущую действительность в новую, более захватывающую мечту.

Противоречие это, постепенно обостряющееся в результате постоянной визуализации, приводит к трем результатам:

1. Оно программирует РАС вашего мозга, чтобы вы «уловили» и осознали какую-нибудь идею, способную помочь вам осуществить свои цели.

2. Оно подталкивает ваше подсознание к решениям, необходимым для достижения цели. Вы начнете просыпаться с новыми идеями по утрам. Они будут приходить к вам в душе, на прогулке, в машине по дороге на работу.

3. Оно создает новые горизонты мотивации. Вы вдруг обнаруживаете, что делаете совершенно неожиданные для себя вещи, которые ведут вас к цели. Поднимаете руку на занятиях, вызываясь добровольцем на какое-нибудь новое задание, выступаете на общем собрании коллег, без тени прежнего стеснения спрашивая то, что вам нужно, копите деньги на то, что хотите купить, выплачиваете долги по кредитной карточке или идете на больший риск в личной жизни.

Давайте поближе познакомимся с работой РАС. Каждое мгновение в ваш мозг поступает примерно 8 миллионов битов информации, бóльшая часть которой ускользает от вашего внимания, да и не нужна вам. Так что РАС вашего мозга фильтрует эту информацию, пропуская в ваше сознание только те сигналы, которые помогают вам жить и достигать самых важных целей.

А откуда РАС знает, что пропустить, а что отбросить? Очень просто: она пропускает то, что поможет вам достичь цели, которую вы перед собой поставили и постоянно визуализируете и проговариваете на нее аффирмации. Пропускает она и то, что отвечает вашим убеждениям и представлению о себе, окружающих вас людях и мире вообще.

РАС – мощный инструмент, но отбирает только точные яркие образы, которые вы создаете в воображении. Ведь ваше творческое подсознание мыслит не словами, а образами. Так как же все это помогает вам добиться успеха и достигнуть в жизни своей мечты?

Когда вы рисуете в мозгу конкретные, красочные и неотразимо яркие картинки, он принимается выискивать и фиксировать всю информацию, необходимую, чтобы эти картинки превратились для вас в реальность. Если вы задаете своему мозгу задачу на \$10 000, он найдет решение на \$10 000. Если это будет задача на \$1 миллион, он отыщет решение на \$1 миллион. Если вы нарисуете образ красивого дома, любящей жены (мужа), головокружительной карьеры или отпуска в экзотическом месте, мозг начнет работать над достижением этого. И, наоборот, если вы постоянно подаете в него негативные образы – пугающие, тревожные и бог весть какие еще, – он реализует для вас и их тоже.

Процесс визуализации своего будущего

Процесс визуализации успеха в действительности весьма прост. Все, что вам нужно сделать, – закрыть глаза и представить свои цели как уже достигнутые.

Если одна из ваших целей состоит в том, чтобы иметь хороший дом на озере, закройте глаза и представьте себя проходящим в точности по такому дому, какой вы хотели бы иметь. Воображайте во всех деталях. Каков внешний облик дома? Куда выходят окна? Какой там вид? Как выглядят гостиная, кухня, спальня, столовая, общая комната и ваше личное «убежище»? Как все обставлено? Идите из комнаты в комнату и представляйте все в мельчайших подробностях.

Образы должны быть максимально четкими и яркими. Это верно для цели из любой области, будь то работа, известность, семья, личное благосостояние, взаимоотношения или

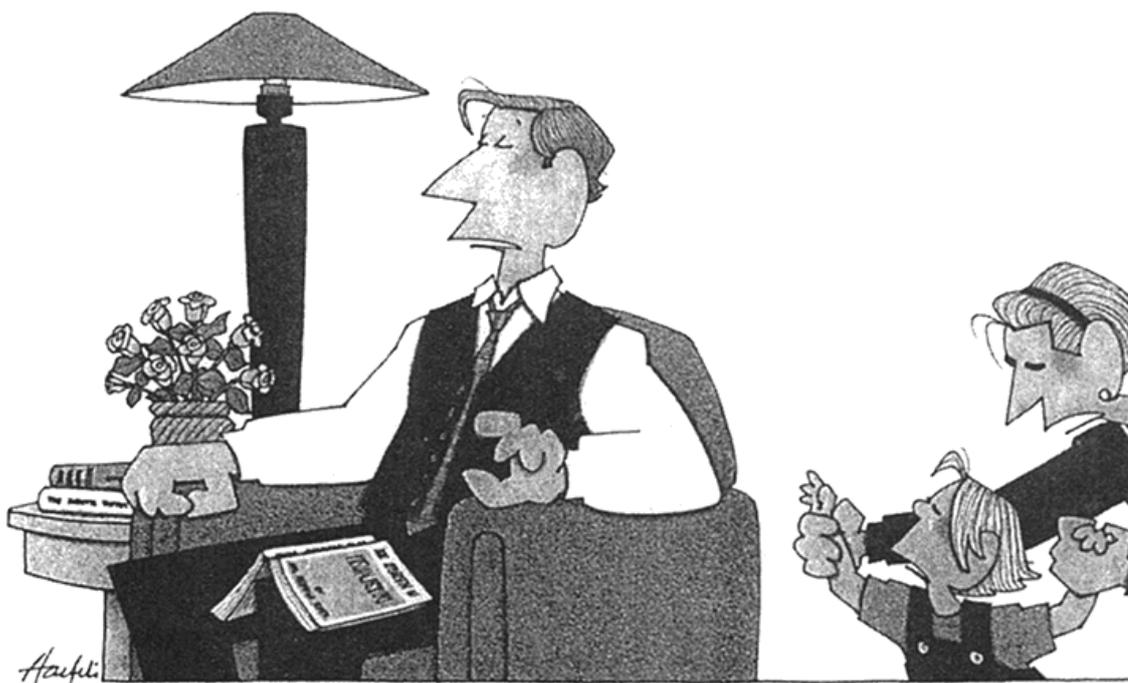
благотворительность. Запишите каждую из своих целей и задач, а затем каждый день перечитывайте их, визуализируйте и произносите аффирмации.

Каждое утро, открыв глаза, и каждый вечер, перед тем как лечь спать, перечитывайте список целей вслух, делая паузу после каждой и закрывая глаза, чтобы обновить в мозгу визуальный образ этой цели как достигнутой. Продолжайте читать, пока не визуализируете таким образом каждую цель. Весь процесс займет 10–15 минут в зависимости от того, сколько у вас целей. Если вы занимаетесь медитацией, визуализируйте сразу после того, как выйдете из медитации. То состояние углубленности в себя, которого вы достигли при медитации, усилит воздействие визуализации.

Образы должны сопровождаться звуками и эмоциями

Чтобы во много раз усилить эффект, мысленно сопроводите свои образы звуками, запахами, вкусом и эмоциями. Какие звуки вы услышали бы, какие запахи учуяли, какие вкусы различили и, что всего важнее, – какие эмоции и физические ощущения испытали, если бы уже достигли своей цели?

Если вы представляете дом своей мечты на океанском берегу, то можете «озвучить» картинку шумом прибоя, звонкими криками детей, играющих на песчаном пляже, и голосом жены, благодарщей вас за то, что вы такой замечательный муж и отец.



«Не мешай папочке. Он занят: визуализирует беспримечный успех в мире бизнеса и параллельно – лучшую жизнь для всех нас».

Теперь добавьте чувство гордости за то, что владеете таким прекрасным домом, удовлетворения, что достигли цели, и ощущение ласковых солнечных лучей на лице, ибо вы стоите на палубе своей яхты, медленно дрейфующей вдоль берега, и любуетесь красивым закатом.

Подбрасывайте топлива в костер своих эмоций

Все эти эмоции, безусловно, подстегивают воображение. Ученые знают, что образ или событие, сопровождаемые сильными эмоциями, нередко остаются в нашей памяти навсегда.

Я уверен, что вы точно помните, где находились, когда в 1963 году был убит Джон Ф. Кеннеди или когда 11 сентября 2001-го рухнул Центр международной торговли. Ваш мозг помнит все до мелочей не только потому, что отфильтровал поступившую к нему извне информацию, оставив только ту, которая нужна была вам для выживания в эти напряженные мгновения, но и потому, что сами образы сопровождалась сильнейшими эмоциями. Такие эмоции стимулируют рост дополнительных отростков на дендритах мозговых нейронов, что приводит к возникновению новых нервных связей, тем самым гораздо прочнее закрепляя в памяти возникший образ. Ту же глубину и силу эмоций вы можете применить и к своей визуализации, сопроводив ее вдохновляющей музыкой, реальными запахами, глубоко прочувствованным пылом; можете даже громко выкрикивать свои аффирмации с подчеркнутым энтузиазмом. Чем больше страсти, возбуждения и энергии вы сможете вложить, тем значительнее будут конечные результаты.

Как действует визуализация

Олимпийский «золотой» медалист Питер Видмар, гимнаст, так описывает свои визуализации, которые помогли ему завоевать золото:

«Чтобы сохранять сосредоточенность на своей олимпийской цели, мы каждую тренировку заканчивали, визуализируя нашу мечту. Мы визуализировали, как соревнуемся и побеждаем на Олимпийских играх, представляя себе решающее выступление.

Я тогда сказал: «Хорошо, Тим, давай представим, что мы – уже в финале Олимпийских игр. Что завтра вечером – последний этап соревнований, и это – брусья. И что на нас с тобой, на Тима Даггетта и Питера Видмара, вся надежда команды Соединенных Штатов, которая идет голова в голову с командой Китайской Народной Республики, нынешних чемпионов мира, и, чтобы взять командное олимпийское золото, мы свои программы должны отработать с блеском».

В тот момент каждый из нас думал: *Да уж. Мы и в мыслях не держим, что окажемся у финиша голова в голову с теми парнями. Они-то еще на первенстве мира в Будапеште были первыми, в то время как наша команда даже медали не взяла. Этого не будет никогда.*

– Ну, а если все-таки было бы? Что мы тогда почувствовали бы?

И мы закрыли глаза и в пустом гимнастическом зале после долгого утомительного дня принялись визуализировать Олимпийский стадион с 13 000 зрителей и еще 200 миллионов людей, смотрящих нас по телевизору. Затем начали мысленно исполнять свои программы. Сначала я объявлял. Приложил руки ко рту, словно держа микрофон, и произнес: «А теперь Тим Даггетт из команды Соединенных Штатов Америки». И Тим исполнил программу, словно по-настоящему.

Потом Тим звучным, хорошо поставленным – настоящим дикторским – голосом объявил меня: «А теперь встречайте Питера Видмара из команды Соединенных Штатов Америки».

Теперь была моя очередь. Я представил, что «золото» нашей команды зависит только от меня, от того, смогу ли я отработать программу на «отлично». Если не смогу – мы проиграем.

Тим выкрикнул: «Зеленый!», и я посмотрел на главного судью, которым обычно был наш тренер Мако. Я поднял руку, и он поднял в ответ правую. Тогда я повернулся лицом к брусьям, подпрыгнул, ухватился за них и начал. Да, забавно получилось тогда, 31 июля 1984 года.

Это происходило на Олимпийских играх, на командном финале по мужской гимнастике в Pauley-павильоне кампуса Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе. Заполнены были все 13 000 мест, да еще телевизионная аудитория более 200 миллионов во всем мире. Команде Соединенных Штатов предстоял последний этап состязаний, брусья. И вышло так, что двумя парнями, от которых зависела судьба команды Соединенных Штатов, оказались Тим Даггетт и Питер Видмар. И в точности так, как мы визуализировали, наша команда шла голова в голову с китайцами. Чтобы выиграть золотую медаль, мы должны были с блеском отработать программу.

Я взглянул на Мако, моего тренера уже в течение 12 лет. Такой же сосредоточенный, как и всегда, он просто сказал: «Хорошо, Питер, давай. Ты знаешь, что делать. Ты готов. Ты делал это тысячу раз, на тренировке в зале. Сделай это еще один раз – и домой».

Он был прав. Я готовился к этому мгновению и визуализировал его сотни раз. Я был готов исполнить свою программу. И тогда представил, что стою не на олимпийском стадионе, а снова там, в кампусе Калифорнийского университета, в гимнастическом зале вдвоем с Тимом.

Когда диктор объявил: «Питер Видмар, Соединенные Штаты Америки», – я представил, что это говорит мой приятель Тим Даггетт. Когда загорелся зеленый свет, указывая, что пора начинать, я представил, что это Тим кричит мне: «Зеленый!» И когда я поднял руку, приветствуя главного судью из Восточной Германии, то мысленно приветствовал своего тренера, в точности как делал это сотни раз после каждой тренировки. В зале я всегда визуализировал, как стою на олимпийском стадионе. Стоя же на стадионе, представил себя снова в зале.

Я повернулся лицом к брусьям, подпрыгнул, ухватился за них и начал. Начал ту же программу, которую визуализировал и готовил день за днем в зале. Я двигался, словно на автопилоте, выполняя те движения, которые проделывал уже сотни раз. Быстро и уверенно сделал рискованное двойное сальто, которое так подрезало мои шансы тогда, на мировом первенстве. Гладко и без помарок закончил программу, приземлился и с тревогой стал ждать, сколько очков дадут мне судьи.

И вот в динамике прозвучал глубокий голос: «Питер Видмар – 9,95». «Да! – завопил я. – Я сделал это!» Толпа громко приветствовала нас, когда мы с товарищами по команде торжествовали победу.

Полчаса спустя мы стояли на олимпийском помосте в центре стадиона, и 13 000 зрителей и еще более 200 миллионов по телевизору смотрели, как нам надевают ленты с золотыми медалями. Тим, я и наши товарищи по команде стояли, гордо неся на шее наши золотые медали, а вокруг звучал государственный гимн, и американский флаг поднимали к потолку стадиона.

То было мгновение, которое мы сотни раз визуализировали и готовили в зале. Только на сей раз все было реально».

А если я во время визуализации ничего не вижу?

Некоторые люди относятся к тем, кого психологи называют *эйдетическими визуализаторами*. Закрывая глаза, они видят все в ярких, четких, трехмерных картинках, словно снятых на Technicolor. Однако большинство из нас относятся к неэйдетическим визуализаторам. Это означает, что вы не столько действительно *видите* картинку, сколько *представляете ее себе*. Это тоже хорошо и тоже прекрасно действует. Ежедневно по два раза, как можете, воображайте свои цели уже достигнутыми, и результат будет таким же, как и у тех, кто утверждает, что видит образы.

Пользуйтесь готовыми картинками

Если вам трудно видеть свои цели, можно воспользоваться картинками, фотографиями и символами и с их помощью держать подсознание в состоянии постоянной концентрации. Например, если одна из ваших целей состоит в том, чтобы приобрести новый Lexus LS-430, можно прийти в ближайший автосалон, дать продавцу фотокамеру и попросить, чтобы он снял вас за рулем именно этой модели.

Если вы задались целью съездить в Париж, найдите изображение Эйфелевой башни покрупнее, затем вырежьте из какой-нибудь фотографии себя в полный рост и наклейте у основания башни. Получится, будто вы сняты у башни. Несколько лет назад я поступил так с фотографией Сиднейской Оперы House и в течение года действительно съездил в Сидней, в Австралию, и сфотографировался перед этим зданием уже по-настоящему.

Если вы поставили перед собой цель стать миллионером, можете выписать себе чек на \$1 000 000 или составить банковский баланс, который показывает ваш счет в банке или портфель инвестиций с балансом в \$1 000 000.

Мы с Марком Виктором Хансеном, например, скопировали список бестселлеров *New York Times* и на первое место поставили «*Куриный бульон для души*[®]». За 15 месяцев наша мечта стала действительностью. Четыре года спустя в этом списке у нас было уже целых семь книг одновременно, и мы попали в Книгу рекордов Гиннеса.

Сделав нужные изображения, подшейте их в скоросшиватель и каждый день просматривайте. Или можно наклеить все эти картинки на картонку – получится своеобразная «доска мечтаний» или «карта сокровищ» – и прикрепить в таком месте, где вы будете наткаться на нее каждый день, например на холодильник.

Когда в НАСА разрабатывали программу высадки человека на Луне, у них висело огромное изображение Луны, закрывавшее всю стену, от пола до потолка. Каждому была ясна его задача, и все вместе они достигли общей цели на два года раньше срока!

«Доска мечтаний» и книга целей помогли их мечтам стать реальностью

В 1995 году Джон Ассараф взял большую картонку и повесил дома на стене кабинета. Всякий раз, решая приобрести какую-то вещь или мечтая куда-то поехать, он брал фотографию этой вещи или того места и наклеивал на картонку. И в мыслях уже видел себя наслаждающимся объектом своего желания.

В мае 2000 года, только что перебравшись в новый дом в Южной Калифорнии, он сидел в кабинете в полвосьмого утра, когда вошел его 5-летний сын Кинан и уселся на коробки, которые хранились уже четыре года. Кинан спросил отца, что в коробках. «Картонки с мечтами», – ответил Джон. «Мечтами о чем?» – заинтересовался Кинан.

Джон открыл одну из коробок, чтобы показать Кинану эти картонки. Увидев первую, он заулыбался, поскольку там оказались фотографии спортивного «Мерседеса», часов и некоторых других вещей, которые он к тому времени уже приобрел.

Но, достав вторую картонку, даже прослезился. Там был изображен дом, в который они только что переехали! Не *подобный* этому, а именно тот самый! Площадью в 7000 кв. футов, и вокруг 6 акров изумительно красивого пейзажа, да еще рядом домик для гостей на 3000 кв. футов, теннисный корт и 320 апельсиновых деревьев – именно тот, чью фотографию он однажды четыре года назад увидел и вырезал из журнала *Dream Homes!*

Кэрил Кристенсен и Мэрилин Кенц, более известным как «Мамочки», потому что они зарабатывают на жизнь шутками о детях, семейной жизни и материнских заботах, хорошо известна сила целевых картинок, поскольку именно они помогли их мечтам осуществиться. Их дружба, как и карьера, началась в небольшом фермерском поселке Питалума в Калифорнии, где они жили по соседству. Решив стать актрисами и ведущими шоу, они составили Книгу Целей, в которую записали все, чего хотели достигнуть, и каждую запись проиллюстрировали картинками. Все, вошедшее в их книгу, осуществилось полностью!

К их достижениям относятся «Мамочки», шоу-комедия положений, выходившее на NBC в 1993–1995 годах, «Шоу Кэрил и Мэрилин», ток-шоу, выходившее на ABC в 1996–1997 годах, проекты на кабельных каналах Showtime и Lifetime и пользовавшаяся огромным успехом книга «Время матери» («*The Mother Load*»).

Поскольку и Кэрил, и Мэрилин умеют рисовать, то им изобразить свои цели в картинках не составляло труда, но вам вовсе не обязательно идти на курсы рисования, чтобы сделать собственную Книгу Целей. Они формулировали цели в настоящем времени, добавляли эмоциональные фразы типа «я довольна и благодарна», «я ощущаю спокойствие и радость» и «жить в этом замечательном доме так здорово» и всегда завершали страницу такой фразой: «Задуманное или еще лучшее происходит к пользе и радости всех заинтересованных». И задуманное или нечто лучшее всегда происходило.

Начните прямо сейчас

Найдите время и каждый день визуализируйте каждую свою цель как уже реализованную. Это жизненно важно для того, чтобы ваши мечты осуществились. Некоторые психологи утверждают, что час визуализации стоит семи часов физических усилий. Утверждение на первый взгляд неправдоподобное, но на самом деле вполне соответствующее истине и весьма ценное: визуализация – одно из самых сильных средств в вашем комплекте инструментов успеха.

Нет необходимости визуализировать будущие достижения целый час. Вполне достаточно 10–15 минут. Азим Джамал, известный в Канаде диктор, рекомендует так называемый «Час силы» – 20-минутную визуализацию и медитацию, 20-минутное упражнение и 20 минут чтения воодушевляющих или информативных книг. Только представьте, что могло бы происходить в вашей жизни, делай вы это каждый день.

Правило 12. Действуйте так, словно...

*Верьте и действуйте так, словно неудача абсолютно
немыслима.*

Чарльз Ф. Кеттеринг,

*автор более 140 запатентованных изобретений и почетный доктор
без малого 30 университетов*

Одна из выдающихся стратегий успеха состоит в том, чтобы действовать так, словно вы – *уже тот, кем хотите стать*. Это означает думать, разговаривать, одеваться, действовать и чувствовать себя так, как вы все это делали бы, уже достигнув своей цели. Действуя так, словно..., вы посылаете подсознанию мощные команды найти творческие способы достигнуть поставленных целей. Это программирует ретикулярную активирующую систему (РАС) в вашем мозгу, которая начинает посылать Вселенной мощные сигналы о том, что – вот она, эта конечная цель, к которой вы стремитесь, и улавливать то, что поможет вам преуспеть.

Начните действовать так, словно... прямо сейчас

Первый раз я обратил внимание на это явление в своем местном банке. Там за окошечками сидели несколько кассиров, и я заметил, что один – всегда в костюме и при галстукке. В отличие от двух других кассиров-мужчин, одетых только в рубашку с галстуком, этот молодой человек выглядел как настоящее должностное лицо.

Год спустя я заметил, что его пересадили за собственный стол и он занимался заявками на получение ссуды. Через два года он работал уже в кредитном отделе, а позже стал директором филиала банка. Как-то раз я принялся расспрашивать его об этом, и он ответил, что всегда знал, что станет директором филиала, и поэтому научился одеваться и обходиться с людьми как директор. И в самом деле, сколько я его знал, он всегда выглядел и вел себя как директор. То есть начал действовать, словно был директором филиала, задолго до того, как стать им в действительности.

Чтобы со скоростью мысли оказаться где бы то ни было, нужно сперва представить себе, что ты уже там.

Ричард Бах,

автор романа «Чайка по имени Джонатан Ливингстон»

Как я стал международным консультантом

В конце 70-х я встретил руководителя семинаров, который только что вернулся из Австралии. Я понял, что тоже хочу разъезжать по миру с лекциями. И спросил себя, что мне нужно, чтобы стать международным консультантом. Позвонил в паспортную службу и попросил прислать бланк заявления. Купил часы, которые показывали время во всех часовых поясах. Мне отпечатали визитные карточки со словами *международный консультант* рядом с прочими регалиями. Наконец, решив, что первым делом поеду в Австралию, пошел в турагентство и купил постер с изображением Сиднейской Opera House, Эйерс Рок и кенгуру. Каждое утро за завтраком я смотрел на этот постер на моем холодильнике и представлял себя в Австралии.

Меньше чем через год меня пригласили провести семинары в Сиднее и Брисбене. Как только я начал действовать так, словно уже был международным консультантом, Вселенная

незамедлительно отреагировала, воспринимая меня именно в этой роли в соответствии с всемогущим космическим Законом Притяжения.

Ведь по Закону Притяжения подобное привлекает подобное. Чем сильнее производимые вами вибрации – мысленные и эмоциональные, – будто желаемое уже сбылось, тем быстрее вы привлекаете это к себе. Таков непреложный закон Вселенной, и, воспользовавшись им, вы значительно быстрее добьетесь успеха.

Действовать так, словно ты – уже победитель

Фред Каплз и Джим Нантц оба с детства обожали гольф, и мечты у обоих были грандиозные. Цель Фреда состояла в том, чтобы победить в Турнире Мастеров, а Джим собирался стать спортивным комментатором на CBS. Вместе поступив в Хьюстонский университет в конце 70-х, Фред и Джим на пару частенько разыгрывали сценки, когда победитель Турнира Мастеров приходит в Домик Дворецкого за своей зеленой курткой и дает интервью комментатору CBS. Четырнадцать лет спустя сцена, которую они много раз репетировали в Тауб-зале Хьюстонского университета, целиком и полностью разыгралась в действительности, и весь мир наблюдал, как Фред Каплз выиграл Турнир Мастеров, как его пригласили в Домик Дворецкого, и у него брал интервью не кто иной, как Джим Нантц, спортивный комментатор CBS. После того как камеры перестали жужжать, эти двое обнялись со слезами на глазах. Они-то всегда знали, что Фред выиграет именно Турнир Мастеров и что именно Джим возьмет у него интервью для CBS. Такова удивительная сила воображения – когда с неколебимой уверенностью действуешь так, словно ты уже....

Вечеринка по-миллионерски

На многих моих семинарах мы делаем упражнение, названное «вечеринкой по-миллионерски». Каждый встает и начинает общаться с другими участниками, словно все находится на настоящей вечеринке. Однако вести себя они должны так, как будто уже достигли всех своих финансовых целей. То есть будто уже имеют все, чего хотят от жизни: дом, машину, карьеру своей мечты, виллу – так, словно все личные, профессиональные, филантропические и прочие важные для каждого цели уже стали привычной реальностью.

Все внезапно оживляются, приосаниваются, становятся дружелюбны и общительны. Люди, еще несколько минут назад застенчивые и смущающиеся, протягивают друг другу руки и уверенно представляются. Наперебой, захлеб рассказывают о своих достижениях, приглашают друг друга на виллу на Гавайях и Багамах и обсуждают недавние сафари в Африке и благотворительные поездки в страны третьего мира. Шум в аудитории возрастает пропорционально энергичности общения.

Примерно через пять минут я останавливаю упражнение и прошу людей поделиться своими чувствами. Они сообщают, что испытывали волнение, страсть, радость, ощущали себя великодушными, щедрыми, уверенными в себе и довольными.

Тогда я прошу обратить внимание, что их внутренние ощущения – и эмоциональные, и физиологические – совершенно изменились, хотя действительные внешние обстоятельства остались теми же. Не будучи еще миллионерами в реальном мире, они начали ощущать себя таковыми, просто действуя так, словно они ими были.

Будьте тем, кем хотите, делайте и имейте все, что хотите... начав прямо сейчас

Вы можете прямо сейчас начать поступать так, словно уже достигли любой поставленной цели, и внешний опыт этих поступков создаст внутренний опыт – мышление миллионера, уже прочувствованное вами, – который приведет вас к фактическому осуществлению этого опыта.

Выбрав, кем хотите стать, что делать или иметь, незамедлительно начинайте действовать так, словно вы уже стали, делаете и имеете. Как вы поступали бы, уже будучи студентом-отличником, лучшим продавцом, высокооплачиваемым консультантом, богатым предпринимателем, спортсменом мирового класса, автором бестселлеров, всемирно прославленным художником, известным телеведущим, выдающимся актером или музыкантом? Как вы тогда думали бы, говорили, действовали, держались, одевались, обращались с окружающими и с деньгами, питались, где жили, куда ездили и т. д.?

Как только вы составите ясную картину этого, приступайте – и немедленно! Преуспевающие люди излучают уверенность в себе, без стеснения просят о том, чего хотят, и отказываются от того, чего не хотят. Они считают возможным все, не боятся рисковать и открыто праздновать победу. Они откладывают часть доходов и делятся ею с другими. Все это можете делать и вы еще до того, как разбогатеете и добьетесь успеха. Ведь для этого не нужны деньги – лишь намерение. И начав действовать так, словно..., вы сразу же начнете притягивать к себе тех самых людей и события, которые помогут вам достичь этого в реальности.

И помните: правильный порядок состоит в том, чтобы начать сейчас быть тем, кем вы хотите, затем соответственно поступать, и вскоре вы обнаружите, что с легкостью обретаете все, к чему стремитесь, – благосостояние, здоровье и глубокие взаимоотношения.

Вечеринка, способная переменить жизнь

В 1986 году меня пригласили на тематическую вечеринку, которую устраивала Диана фон Веланетц в *Queen Mary*, в Лонг-Бич, Калифорния, и которая оказала сильнейшее влияние на всех ее участников. Темой было: «Предстань таким, каким ты видишь себя в 1991 году». Нам надлежало изобразить, какими мы видим себя в 1991 году – через пять лет. Продемонстрировав это во всех возможных подробностях, мы должны были мысленным взором заглянуть еще дальше и еще больше расширить свое представление о будущем.

Вести себя мы тоже должны были так, как будто 1991 год уже наступил и наши мечты уже осуществились – так быть одетыми, разговаривать и принести с собой любые вещи, это подтверждающие: написанные книги, полученные награды или чеки на высокое жалование. Мы должны были провести вечер, похваляясь своими достижениями, празднуя свои и чужие успехи, говоря о том, как мы счастливы и переполнены чувствами, и обсуждая планы на будущее. «В образе» нам предстояло оставаться весь вечер.

Когда мы прибыли, нас встретили 20 мужчин и женщин, нанятых, чтобы играть роль фанатов и папарацци. Сверкали камеры, и фанаты выкрикивали наши имена, выпрашивая автограф.

Я выступал в роли очень популярного писателя, в качестве доказательства держа в руках рецензии на свою книгу, шедшую первой в списке бестселлеров *New York Times*. Мужчина, изображавший мультимиллионера и одетый, как пляжный бездельник – его представление о спокойной жизни на пенсии, – весь вечер раздавал желающим вполне реальные лотерейные билеты. Женщина принесла поддельный номер журнала *Time* со своей фотогра-

фией на обложке как свидетельство того, что получила международную награду за вклад в движение за мир.

Мужчина, стремившийся удалиться от мира и посвятить жизнь ваянию, пришел в защитных очках, в кожаном переднике скульптора, с молотком и долотом в руках и фотографиями изваянных им скульптур. Другой джентльмен, желавший стать преуспевающим биржевым маклером, весь вечер отвечал на звонки по мобильнику, оживленно говоря и время от времени отдавая распоряжения: «Покупай пять тысяч» или «Продавай десять тысяч». Он, наверное, нанял кого-нибудь, чтобы вызывать его каждые 15 минут, чтобы только выдержать роль «действуй так, словно...»!

Кинопродюсер появился, облаченный в смокинг, изображая получение награды за первый совместный фильм с русскими. Его жена, которая только приступила к писательской карьере и должна была еще продать свою книгу, прибыла, неся макеты трех написанных ею книг. В общем духе поддержки мечты каждого участника ей говорили, что видели ее в *«Шоу Опры»*, *«Салли Джесси Рафаэль»* и в программе *«Сегодня»*. Другие поздравляли с тем, что ее книга вошла в список бестселлеров, и с Пулитцеровской премией. И так было весь вечер. (Многие из вас теперь знают эту писательницу, Сьюзен Джефферс, которая после этой вечеринки с переодеваниями написала 17 известных ныне книг, включая ставший классическим бестселлер *«Бойся... но действуй! Как превратить страх из врага в союзники»* (*«Feel the Fear and Do It Anyway»*).

И, как вы понимаете, раз уж читаете эту книгу, то же случилось и со мной. С тех пор я написал, составил и подготовил к печати более 80 книг, включая 11 бестселлеров, возглавивших список *New York Times*. Та вечеринка, где мы четыре с лишним часа изображали самих себя в своем воображаемом будущем, заполнила наше подсознание мощными образами этого как бы уже достигнутого будущего. Яркие переживания, сопровождавшиеся и усиленные положительными эмоциями, бурлившими на протяжении всего вечера, укрепили проводящие пути нейронов в нашем мозгу, что в одних случаях породило, а в других – углубило наши новые представления о самих себе: мы можем добиться потрясающего успеха.

ПРЕДСТАНЬ ТАКИМ (ОЙ), КАКИМ (ОЙ) ТЫ ВИДИШЬ СЕБЯ... В 2018 году!

■

*Приглашаем Вас на праздник,
где Вы сможете дать полную волю воображению
и мгновенно перенестись в свое будущее.*

Праздник состоится

■

(Когда): _____

(Где): _____

(Организаторы): _____

Протокол: _____

Просим Вас предстать такими, какими вы видите себя через пять лет. Форма одежды — парадная. Говорить весь вечер следует только в настоящем времени, так, словно 2018 год уже наступил, все ваши цели достигнуты и все мечты осуществились.

Момент Вашего прибытия будет записываться на видео. Принесите с собой подтверждения своих достижений за минувшие годы: написанные Вами книги, обложки журналов с Вашим изображением, полученные награды, фотографии или диски (дискеты), где зафиксированы Ваши достижения. Вам будет предоставлена возможность весь вечер поздравлять и получать поздравления.

И самое главное – это сработало. У всех, без исключения. Все, кто был на той вечеринке, осуществили не только разыгранные тогда мечты, но и много, много больше.

Пообещайте себе организовать для своих ближайших друзей, коллег, деловых партнеров, одноклассников-выпускников или даже для руководителей вечеринку на тему «Предстань таким, каким ты видишь себя в...». Почему бы не совместить ее с ежегодной корпоративной вечеринкой или деловым ужином? Подумайте о той энергии творчества, понимания и поддержки, которую она сможет высвободить.

Вы можете воспользоваться приложенным приглашением.

И вечеринка продолжается

Через несколько лет после вечеринки в Лонг-Бич я появился в *«Шоу Кэрил и Мэрилин»* на ABC и поделился с ними своими впечатлениями. Обе, поняв всю силу идеи, тут же ухватились за нее и решили устроить подобную вечеринку. И вот что написала об этом Мэрилин шесть лет спустя в своей книге *«Кризис среднего возраста»* (*«Not Your Mother's Midlife»*):

«Я всякий раз посмеиваюсь, вспоминая нашу вечеринку «Пять лет спустя». Нам с Кэрил пришлось поднапрячься с этими фальшивыми папарацци, интервью от Entertainment Tonight и торжественной встречей гостей. Я послала на адрес ресторана телеграммы с поздравлениями от известных людей для каждого участника. Мы с Кэрил принесли экземпляр нашей новой «книги» «Мамочкина книга». Я ее сама сделала, а на обложку наклеила совершенно бредовую фотографию с пластмассовыми фламинго у нас на головах, но это было единственное, что мне в тот вечер удалось откопать. Нам тогда и в голову не приходило ничего писать, а уж тем более – книги.

Но самое интересное, что через два года Харпер Коллинз выпустил нашу книгу «Время матери», и из всех наших фото, которые мы представили для суперобложки, в издательстве выбрали как раз ту, которую я тогда наклеила на подделку. Книга пошла очень хорошо – выдержала три издания в твердом переплете, да и в мягком в конечном счете тоже разошлась...

Шесть лет назад моя десятилетняя дочь ходила в начальную школу. Понимаете, я в то время ужасно боялась, как бы она за следующие пять лет не превратилась в противного, непослушного, развязного подростка. Вот и наняла для этой вечеринки 15-летнюю девочку, чтобы та сыграла мою милую доченьку в будущем пусть и обычной, но любящей и «хорошей». Снабдила ее сценарием. Она вихрем влетала в дом и, расцеловав меня в обе щеки, начинала возбужденно тарыхтеть, как здорово, что у нас с ней особые отношения, что мы можем говорить обо всем и почти никогда не «воюем». Потом говорила, что должна бежать, поскольку приглашена на вечеринку, где для нее уже предназначен парень, и чтоб я не беспокоилась – ведь она нормальный, разумный человек и ее совершенно не привлекает ни алкоголь, ни «травка». Я по собственному сценарию должна была поинтересоваться, кто это будет ждать ее на вечеринке. Она объясняла – сын Дензела Вашингтона. Вот смеху-то было!

Шесть лет пролетели, не успела я оглянуться. И что же? Сейчас у нас с дочерью действительно те самые, особые отношения, о которых я всегда мечтала. Не знаю, почему, но мы и в самом деле говорим обо всем. (Да-да, конечно, я – не тупица... кое-кто приберегается для братьев-сестер и лучших

друзей.) Мы редко «воюем»: она – девочка благоразумная и сдержанная, а на вечеринки – только представьте себе – действительно ходит с сыном Дензела. Правда-правда! Когда я составляла тот небольшой сценарий, то и понятия не имела, живет ли Дензел здесь, в Лос-Анджелесе, или в Нью-Йорке; даже не знала, есть ли у него дети. Как вы думаете, сможет ли моя дочь окончить ту же школу, что и его сын? Нет, но та вечеринка «Пять лет спустя» – чистое безумие!»

Цель вечеринки «Предстань таким, каким ты видишь себя в...» состоит в том, чтобы создать эмоционально заряженное представление о том, на что это может походить – когда твои мечты осуществились. Посвятив один вечер тому образу жизни, к которому вы стремитесь и которого заслуживаете, вы вводите в свое подсознание мощную программу, и позднее она поможет правильно воспринять представившиеся возможности, прийти к действенным решениям, привлечь нужных людей и предпринять действия, необходимые для осуществления ваших мечтаний и целей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Стоимость полной версии книги 59,90р. (на 07.04.2014).

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.