



Вы узнаете о секретной технологии, без которой разбогатеть если и возможно, то довольно проблематично.

Используя эту эксклюзивную технику, Вы в буквальном смысле **ОБРЕЧЕНЫ** на **МОЩНЫЙ** и **ПОСТОЯННЫЙ** рост дохода на 274% и больше каждый год!

[Подробнее >>>](#)

Достижение Максимума

Брайан ТРЕЙСИ

Впервые на русском языке широкому кругу читателей представлена “Наука Брайана Трейси”. Основанная на 25-летних исследованиях и жизненной практике автора, она открывает всякому разумному человеку возможность овладеть личными потенциалами и ресурсами в такой мере, что на всю оставшуюся жизнь Вашими неразлучными спутниками станут отличное настроение и здоровье, богатство и процветание, восторг и уважение окружающих.



БЛАГОДАРНОСТЬ

Написание книги — невероятно трудное дело, в особенности если вы никогда ничего подобного раньше не делали. Оно требует многолетних исследований и опыта, а затем многомесячного, если не многолетнего, сочинения и переписывания. Эта книга — результат многих часов, потраченных мной на проведение семинаров, она основана на множестве идей и наблюдений со стороны тысяч людей, с которыми я имел удовольствие работать в течение длительного времени.

Вся моя жизнь — это длительный непрерывный процесс личного и профессионального развития, включающий чтение тысяч книг и статей, многочасовое изучение аудиозаписей, посещение бесчисленных курсов и семинаров. Как говорил Теннисон в своей поэме “Улисс”, “я часть всего того, что мне довелось узнать”. Я нахожусь под влиянием большего числа людей, чем могу припомнить, и я хочу поблагодарить хотя бы некоторых из них за то, что сделало появление этой книги возможным.

Во-первых, я хотел бы поблагодарить немало чудесных людей, посещавших мои семинары и лекции за все годы, что я их вел. Их озарения, наблюдения и личный опыт бесценны для меня и пригодились для написания этой книги. Те, кого я здесь не упомяну, поймут, что речь идет о них. И я хочу, чтобы они знали — моя благодарность им не знает границ!

В особенности я благодарен покойному Джону Бойлу за то, что он открыл мне глаза на роль разума в предопределении всего, что с нами происходит. Я благодарен Эрлу Найтингейлу за его чудесные откровения в области потенциала заурядной личности и Денису Уэйтли за обобщение принципов успеха в его аудиокурсе “Психология выигрыша”. Множество замечательных мыслителей, писателей и ораторов, таких как Стивен Ковей, Кен Бланшар, Том Петере, а также Зиг Зиглар, Джим Рон, Тони Роббинс и Уэин Даиер, оказали значительное влияние на формирование моих идей.

Я особенно благодарен моим друзьям из “Найтингейл-Конант корпорэйшн” — Вику Конанту, Кевину Мак-Инили, Майку Уиллбонду и Джилл Скечтер, работавшим со мной много лет и обеспечивавшим отличное качество аудиозаписей моих идей.

Я очень благодарен спонсорам моих семинаров Джону Хаммонду, Дэну Брэтланду, Джиму Кауфману и Сьюэнн Сандаж, благодаря которым излагаемые в книге принципы стали доступны тысячам участников этих семинаров, проведенных за многие годы почти во всех крупных городах Северной Америки.

В моей компании раньше и сейчас были (и есть) люди, которые оказали мне неизмеримую помощь. Моя сердечная благодарность Виктору Рислингу, который работал со мной многие годы, отдавая

всего себя работе, и внес существенный вклад в мою карьеру на ее начальной стадии. Я благодарю моего друга и делового партнера Майкла Вулфа, моего директора по маркетингу Донну Виллерилли, моих помощников и секретарей Мэвис Хэнкок и Ширли Ветстоун — без их помощи в наборе рукописи эта книга никогда бы не была завершена.

Я благодарю моих друзей из “Саймон энд Шустер”, особенно редактора Боба Бендера, за их поддержку и вдохновение в подготовке рукописи — без них эта книга не увидела бы свет. Возможно, самым важным человеком во всем этом процессе была Маргарет Мак-Брайд, мой литературный агент, чья вера в меня и мои силы послужила мне искрой, “воспламенившей” меня, вдохновившей на написание этой книги более, чем что-либо другое. Спасибо, Маргарет.

Один из самых важных уроков, который я усвоил в жизни, заключается в том, что никто никогда ничего не делает в одиночку. Мы зависим от других абсолютно во всем. Я хотел бы поблагодарить еще очень многих, но на это просто не хватит места, так что я завершу этот раздел благодарностью моей чудесной жене Барбаре за все, а в особенности за терпеливое отношение ко мне в течение всех тех месяцев, которые я отдал работе над книгой, а также моим дорогим детям, Кристине, Майклу, Дэвиду и Катерине, на которых у меня постоянно не хватало времени. Я обещаю возместить вам это.

*Эта книга с любовью посвящается
моей чудесной жене Барбаре,
лучшему другу, жене, матери и коллеге,
о ком я только мог мечтать.
Благослови тебя Бог, спасибо тебе за Все.
Ты сделала меня счастливым человеком.*



ВВЕДЕНИЕ

Система, с которой вы познакомитесь, может изменить всю вашу жизнь. Эта книга предлагает уникальный синтез идеи, методов и приемов, впервые систематизированных в одном источнике. Отдельные компоненты системы, конечно же, не являются новыми. Веками человечество учит и переучивает их заново. Эти принципы и практические приемы испытаны и проверены миллионами мужчин и женщин, именно на них основываются величайшие успехи.

Интегрируя эти идеи и методы в свою повседневную жизнь, вы станете счастливее, здоровее, приобретете, большую уверенность в себе. Вы испытаете великое чувство силы, уверенности и целенаправленности. Ваша ориентация станет положительной, вы точнее сконцентрируетесь на своих целях и обретете способность к их достижению. Вы сможете успешнее общаться с людьми, играющими важную роль в вашей жизни. Вы добьетесь больших успехов в своей карьере и будете себя превосходно чувствовать.

Вы узнаете, как высвободить величайшие неиспользованные резервы собственного скрытого потенциала. Выполняя упражнения, сопровождающие каждую из глав, вы будете получать прямо пропорциональные затраченным усилиям результаты. Вся ваша жизнь станет единой магистралью успеха, достижений и большего счастья, чем вам когда-либо довелось узнать.

Если воспользоваться простой аналогией, то можно представить жизнь в виде замка с цифровым кодом, только число цифр здесь будет гораздо большее. Набрав верный код в правильной последовательности, вы откроете замок. Это не чудо, здесь нет никакой связи с везением. Здесь не имеет значения, кто вы, важна лишь верная комбинация. Точно так же существует подходящая комбинация мыслей и поступков, позволяющих добиться практически всего, чего вам хочется, и эту комбинацию можно найти, стоит только поискать.

Здоровье, богатство, счастье, успех и мир в душе — все это подчиняется одному и тому же принципу. Совершая верные действия нужным способом, вы получите желаемый результат. Если вы способны точно определить, чего хотите, то сможете узнать, как до вас того же достигали другие. Если затем вы сделаете то же, что делали они, то получите точно такие же результаты.

Этот секрет успеха так прост, что многие его упускают из виду. Вы можете получить все, чего хотите, если вам этого действительно очень хочется и если вы готовы довольно долго и настойчиво работать над тем, что ранее пришлось проделать другим для достижения той же цели.

Стары вы или молоды, мужчина вы или женщина, с белой или черной кожей — все это не имеет никакого значения. Неважно, родились ли вы с серебряной ложкой во рту или вышли из самых низов. Природа нейтральна. Она не переходит на личности. У нее нет лю-

бимчиков. Она платит тем, что дают ей, не более и не менее. Вы сами решаете, что дать.

Гёте как-то написал: “Природа не понимает шуток; она всегда правдива, всегда серьезна, всегда сурова; она всегда права, а ошибки и промахи — всегда удел человека. Человека, неспособного ее ценить, она презирает, и только благосклонным, чистым и правдивым она уступает и раскрывает свои секреты”.

Неудачникам трудно понять эту идею, ведь они -как привыкли искать причины во всем, кроме себя. Но доказательства можно встретить повсюду вокруг нас. Куда бы вы ни посмотрели, вы увидите мужчин и женщин разного происхождения, молодых и старых, черных и белых, образованных и неграмотных, совершающих великие дела и вносящих ценнейший вклад в жизнь того общества, к которому они принадлежат.

В то же время вы увидите мужчин и женщин со всеми преимуществами происхождения и образования, неспособных сориентироваться в своей жизни. Они ходят на работу, которую терпеть не могут, поддерживают отношения, которые не приносят радости, и используют свой внутренний потенциал лишь в незначительной степени.

Путь к счастью и успеху, к получению почти всего того, что вы хотите иметь в жизни, состоит в наборе верной комбинации цифр на замке. Вместо перебора цифр кода жизни в надежде на удачу, как вы делаете это с игровым автоматом, вы должны изучить и повторить опыт тех, кто раньше вас сделал то, что вы собираетесь сделать, и добился того, к чему вы стремитесь.

Именно об этом настоящая книга. Она содержит самое лучшее из того, что открыто в области личных достижений, изложенное в одном источнике, очищенное от жаргона и сложностей, готовое к практическому применению. Эта система дает вам комбинацию цифр кода почти во всех областях вашей жизни.

Я уверен в работоспособности этих идей по двум важнейшим причинам. Во-первых, я проверял и испытывал их методом проб и ошибок многие годы. Во-вторых, я преподавал эту систему более чем миллиону людей, и она работала для каждого отдельного человека, серьезно применявшего эти идеи в личной жизни.

Кто-то изучает право, а кто-то инженерное дело. Кто-то читает спортивную хронику и становится знатоком футбола, бейсбола и баскетбола. Кто-то не жалеет многих и многих часов на постижение кулинарии, истории, филателии, компьютеров и тысяч других вещей. Я изучаю успех во всем многообразии его форм.

С молодых лет я хотел знать, почему это так получается, что некоторые люди добиваются больших успехов, чем другие. Я был введен в заблуждение неравенством в распределении богатства, счастья и влияния, которое я наблюдал вокруг. Что-то внутри меня говорило о необходимости существования причин такого очевидного не-

равенства, и я решил отыскать эти причины.

Я родился в бедной семье, и мне это совсем не нравилось. Мой отец имел работу от случая к случаю, и у нас никогда не было достаточно денег для чего-то большего, чем жизненно необходимые вещи. Первые десять лет своей жизни я носил одежду, полученную в благотворительных организациях “Добрая воля” и “Св. Винсент де Поль”.

Я рос и создавал родителям немало проблем своим поведением. Я всегда приносил неприятности, злился и давал жизни сдачи, не осознавая причин этого. Несколько раз меня временно отстраняли от занятий и исключали из школы. Меня оставляли после уроков чаще, чем любого другого ученика каждой из школ, которые я посещал с седьмого по двенадцатый класс.

Я завалил все предметы в старших классах и был неаттестован по шести из семи предметов в выпускном классе. Моей первой настоящей работой было мытье посуды в кухне небольшого отеля. Потом я меняя одну временную работу на другую, живя в пансионатах, маленьких отелях и однокомнатных квартирах, иногда проводя ночи в своей машине или на земле рядом с ней.

Я работал на лесопилках, укладывая поленья, и в бригадах лесорубов, отпиливая сучья сваленных деревьев пилой с цепным приводом. Какое-то время я копал колодцы. Я занимался строителем на сезон или рабочим в сборочный цех фабрики. В возрасте двадцати одного года я нанялся юнгой на норвежское грузовое судно и отправился смотреть мир. В течение нескольких следующих лет я путешествовал, пока не заканчивались деньги, а потом работал до тех пор, пока не зарабатывал достаточно для путешествий.

Когда мне исполнилось двадцать три, в дневное время я работал сезонным работником на ферме, а ночью спал в стогу сена в хозяйском амбаре. Когда я больше не смог найти сезонной работы, я занялся торговлей, работал за комиссионные и получал плату каждый вечер, что давало мне возможность покупать еду и платить за снятое жилье — плату я вносил каждый день.

Приобретая свой ранний жизненный опыт, я непрерывно искал ответа на вопрос: почему некоторые люди достигают большего успеха, чем другие?

Я был ненасытным читателем и всегда отличался страстью узнавать и понимать. Я читал все, что мог найти такого, что придавало бы смысл и упорядоченность наблюдаемому и происходящему вокруг. Для меня это было похоже на поиск приключений, подобных борьбе Дон Кихота с ветряными мельницами, но с одним отличием.

Я был исключительно практичным. Я искал ясных объяснений конкретным вещам, которые я мог бы немедленно сделать для получения наилучших результатов. У меня не было терпения, необходимого для великой теории или абстрактных принципов. Единственный вопрос, задаваемый мной применительно к каждой новой идее,

был таков: работает ли это?

Когда я занялся торговлей, то несколько месяцев провел на колесах, пока не начал спрашивать себя: почему некоторые преуспевают в торговле больше других? Я проникся в эту проблему всем сердцем, читал о торговле все, что мог найти, прослушал каждую из имевшихся аудиокассет и посетил все учебные семинары, которые тогда организовывались. Я спрашивал ведущих специалистов о том, как они продают и что делают для разрешения проблем, с которыми постоянно сталкиваются все торговые работники.

Я испробовал все, что казалось разумным, и усовершенствовал свои навыки в процессе таких проб. Объем моих продаж стал понемногу расти. Через шесть месяцев я был ведущим специалистом в своей компании, скоро я начал обучать других работавших на меня и многие из них также стали ведущими торговыми работниками.

Когда я занялся менеджментом, то стал читать все, что помогло бы мне добиваться наиболее эффективных результатов посредством других людей. Я применял все, чему научился, для создания торговой организации со штатом в девяносто пять человек, работающих в шести странах и создающих прибыль в миллионы долларов ежемесячно.

Когда я решил заняться бизнесом недвижимости, то снова обратился к книгам. Я получил лицензию на работу с недвижимостью и прочел по предмету все, что мог отыскать. Для своего первого проекта, не имея никакого опыта в этой области, я выбрал, профинансировал, взял в аренду, построил и продал трехмиллионный торговый центр. Я научился всему, что должен был знать, изучая опыт тех, кто успешно развивал такой же бизнес, задавая те же вопросы, что и они.

В течение последующих пяти лет на моей ответственности была покупка, аннексия, планирование, развитие, строительство, аренда и продажа коммерческой, промышленной и жилой недвижимости - стоимостью в миллионы долларов.

Я переехал из крошечной однокомнатной меблированной квартиры в свой собственный кондоминиум, потом в скромный домик, а после — в дом больших размеров с плавательным бассейном и гаражом на три машины.

Я изучал торговлю, менеджмент и бизнес, с тем чтобы узнать, как можно обеспечить свою жизнь. Я заочно закончил вечернюю школу. Мой жизненный опыт и высокий балл, набранный на профессиональном тестировании, позволили мне попасть в школу бизнес-администрирования, и я провел три года изучая теорию бизнеса, специализируясь в стратегическом планировании и маркетинге.

Позднее я стал консультантом по менеджменту и воспользовался своими знаниями и опытом, заработав и сэкономив своим клиентам миллионы долларов.

Меня всегда интересовала тема счастья и то, почему некоторые

люди очевидно счастливее других. Для получения ответов я изучал психологию, философию, религию, метафизику, мотивацию и личные достижения.

Для решения собственных личностных проблем я изучал взаимоотношения, психологию межличностного общения, типы личности. Женившись, я читал и слушал об искусстве быть родителями и о воспитании детей все, что мог достать. Для усовершенствования своего общения с людьми я читал книги, помогавшие мне лучше понять себя и причины, по которым я чувствовал себя и поступал так, а не иначе.

Я изучал историю, экономику и политику, чтобы понять прошлое и настоящее, чтобы узнать, почему некоторые страны или регионы богаче других.

В целом в течение двадцатипятилетнего срока я потратил более двадцати тысяч часов на занятия. Многие из занятий сменяли друг друга. Некоторые занимали почти все мое время на два или три года и были похожи на наваждение. Но все их отличала одна общая особенность: они были направлены на практическое понимание. Они были непрерывным поиском испытанных, опробованных идеи, секретов, методов, применимых для получения наилучших результатов почти немедленно.

И я сделал великое открытие. Я обнаружил, что могу узнать все, что мне нужно знать для достижения успеха в том, что меня действительно интересует. Знание делало все это возможным.

Мне потребовалось двадцать лет на то, чтобы расправиться с нищетой и постоянной заботой о деньгах. Я пришел к выводу о том, что если обобщить все, что я узнал об успехе, в единую систему идей, доступную каждому, то я смогу дать людям инструмент, способный сэкономить тысячи долларов и многие годы упорного труда.

В 1981 году я сел за стол и построил “систему успеха”. Я составил ее в виде двухдневного семинара, названного “Внутренняя игра в успех”, и предложил его, разослав прямую почтовую рекламу и поместив объявления в газетах.

Я горел энтузиазмом по поводу идей семинара. Мне очень хотелось поделиться ими с другими людьми. Я знал, что эти идеи работают, и был убежден, что всякий применивший даже малую часть системы добьется скорых положительных изменений в собственной жизни.

Все стоящее требует времени. Для того чтобы набрать обороты, семинару потребовалось три года. В течение этого времени я потратил все, что имел, на оттачивание содержания и презентации курса. Я постепенно “выловил всех блох”, и семинар завоевал популярность. Его посещало все больше людей, приезжавших из все более отдаленных мест.

С самого начала люди описывали семинар такими словами: “Это

все равно что получить новый шанс в жизни” или “Этот семинар как незаполненный чек в будущее”. Со временем мы сменили название курса на Фениксовский семинар, по имени мифического символа трансформации и новой жизни.

В 1984 году “Найтингейл-Конант корпорэйшн”, крупнейший дистрибьютор учебных аудио- и видеопрограмм в мире, выпустила семинар на видеокассете под названием “Психология достижения”. Он вскоре стал бестселлером, было продано почти пятьсот тысяч копий.

К 1985 году спрос на семинар перекрыл мою способность вести его самому. Я записал его на видеокассету, сопроводив учебником, и обучил людей его профессиональному преподаванию. Он стал называться Фениксовский семинар по психологии достижения. Видеоверсия завоевала такую популярность, что была переведена на двенадцать языков и представлена в двадцати четырех странах.

Семинар используется как ключевой курс личностных и деловых трансформаций. Прослушавшие курс становятся более позитивно настроенными и оптимистичными по отношению к себе, своим семьям, работе и всем аспектам своей жизни. Они чувствуют себя более уверенными, компетентными, способными направлять и контролировать свою жизнь более продуктивным образом.

Корпорации пользуются Фениксовским семинаром по психологии достижения для повышения производительности, продуктивности работы и ее итогов. Обнаружив, что, “выращивая” людей “тотального качества”, они получают персонал, строящий компанию, корпорации стали применять его как базовый курс обучения работе в команде и программу тотального контроля качества.

Книга является моим ответом на просьбы многих тысяч слушателей изложить концепцию в письменной форме. Система, с которой вы познакомитесь на этих страницах, — точно та же, что преподается на Фениксовском семинаре по психологии достижения. Это полный и всесторонний подход к построению хорошей жизни — жизни, характеризующейся счастьем, гармонией, здоровьем и настоящим процветанием.

Еще одно замечание перед тем, как начать. Многие годы тысячи слушателей приходят ко мне, иногда всего лишь после нескольких часов занятий, и говорят: “Вы не поверите тому, что со мной случилось!”

Затем они рассказывают мне о чудесных событиях, произошедших с ними на работе и в личной жизни, с тех пор как они стали применять эти идеи.

Поэтому я хочу, чтобы вы с самого начала знали: я вам поверю, что бы это ни было. Я знаю, что, начав практиковать эти принципы в своей жизни, вы добьетесь успеха, о котором и не мечтали, и чем более полно вы будете пользоваться этими идеями, тем лучше они

станут работать на вас. Ваше будущее будет ограничиваться только вашим воображением!

Глава 1. Сделайте свою жизнь шедевром

Наш век — век достижений. Никогда еще такое множество людей не совершало большего в большем числе областей, чем это происходит сегодня. Сегодня по сравнению с другими историческими эпохами больше и больше людей с все возрастающей скоростью добиваются успеха. Никогда еще не существовало столько возможностей для превращения вашей мечты в реальность.

Ведущие футуристы и бизнесмены с мировым именем предсказывают вступление человечества в “Золотой век”. Западные идеалы демократии, личные свободы и свободное предпринимательство распространяются по земному шару, принося процветание, рост и свободу личности всюду, где они принимаются всерьез. Возможно, что еще не было лучшего времени для достижения больших успехов, свободы, счастья и финансовой независимости, чем теперь.

Эта книга укажет вам, как улучшить свою жизнь, добиться поставленных целей, полностью реализовать свой потенциал для достижения успеха и счастья. Кем бы вы ни были и каковы бы ни были ваши обстоятельства, внутри вас скрыта способность совершить нечто большее, чем вам доводилось совершать прежде. У вас есть потенциал превышения ранее достигнутого уровня. Вы можете быть намного более значительным, иметь и совершать нечто большее, чем вам представляется. Все, что от вас требуется, — это узнать, каким образом все осуществить, а затем применить знания на практике.

Все в этой книге проверено и испытано в перипетиях жизни. Мои собственный опыт сделал меня чем-то вроде “подопытного кролика” для проверки этих идей. Даже если бы с самого начала собственной жизни я выдвинул себя на роль идеальной иллюстрации, я не мог бы сделать этого лучше. Но я начал все с таким опозданием, что никто не сможет обвинить меня в выдумках.

Моя собственная история

Я родился в Канаде в 1944 году. Мои родители были хорошими, работающими людьми, но денег нам постоянно не хватало. Я все еще помню, как я рос и мои родители постоянно говорили: “Нет, на это у нас нет денег, на это у нас нет денег, на это у нас нет денег”. Что бы это ни было, денег на это мы не имели. Пройдя через великую депрессию, они так никогда и не избавились от необходимости постоянно беспокоиться о деньгах.

Став подростком, я впервые осознал, что у многих других семей дела шли куда лучше. Их дома были гораздо богаче, у них была новая одежда и автомобили. Казалось, деньги их заботят не так сильно, как нас. Казалось, им по карману было множество вещей, о которых наша

семья не могла и мечтать. Вот тогда я и стал задавать вопрос: почему одни люди добиваются больших успехов, чем другие?

Я стал размышлять о том, почему одни зарабатывали больше, были более счастливы в личных взаимоотношениях и семейной жизни, жили в более красивых домах и вообще получали от жизни больше радости и удовлетворения, чем другие.

Получилось так, что у меня было предостаточно времени поразмышлять над этим вопросом, поскольку я часто бывал в одиночестве. Я был тем, кого называют неудачником. Я валял дурака в классе. Я водился с плохой компанией. Мой рот никогда не закрывался, потому что я старался привлечь к себе внимание и в конце концов стал очень популярным.

Говорят, что для каждого найдется дело по нему, даже если речь идет о плохом примере. Это как раз про меня. Я был тем ребенком, от которого предостерегают учителя и родители:

“Если ты не исправишься, то будешь таким, как Трейси”.

Когда мне исполнилось шестнадцать, меня посетило откровение, повлиявшее на весь ход моей жизни. До меня однажды дошло, что если я хочу, чтобы жизнь вокруг переменялась, то пора переменить и самому. Мне совсем не нравилось быть несчастным и непопулярным, постоянно иметь неприятности, а значит, настала пора что-то предпринять. Тогда и начался серьезный, растянувшийся на всю жизнь поиск ответа на вопрос, почему одни люди добиваются больших успехов, чем другие?

Оставив школу и поработав по свободному найму в течение нескольких лет, я скопил немного денег и отправился повидать мир.

Я побывал и работал более чем в восьмидесяти странах мира на шести континентах. Мне доводилось бывать в ситуациях, которые большинство не может себе и вообразить. Я отчаянно нуждался, голодал, часто не имел крыши над головой в далеких чужих странах.

Но я также останавливался и в красивых отелях, обедал в чудесных ресторанах величайших городов мира. Со временем я стал руководителем высшего звена компании, занимающейся развитием и стоящей 265 миллионов долларов. Я встречался с четырьмя президентами и тремя премьер-министрами. Моя жена и я пообедали с президентом Соединенных Штатов раньше чем через шесть месяцев после того, как такая цель была поставлена.

Оглядываясь назад, можно сказать, что с годами я усвоил множество уроков, и один из важнейших из них таков: вы не можете поразить цель, которую неспособны увидеть. Вы не можете совершать чудеса с собственной жизнью, если не имеете о них представления. Если вы всерьез намерены высвободить свою исключительную мощь, скрытую глубоко внутри вас самих, прежде всего необходимо точно уяснить, чего вы хотите.

Каждый раз удача приходила ко мне тогда, когда я потрудился

подумать о том, как будет выглядеть то, к чему я стремлюсь, в тот момент, когда я этого достигну. Мне довелось познакомиться и побеседовать со множеством мужчин и женщин, добившихся огромных успехов, и у каждого из них есть эта черта. Они точно знают, чего хотят. Все они имеют ясное представление о том, как выглядят идеальная жизнь и достижения. Такое видение будущего, которое они хотят создать для себя, становится мощным мотиватором, ведущим их вперед. Создается впечатление, что реализация их целей вытекает из труда, затраченного на их постановку.

Постановка целей — это важный элемент системы, и я подробно объясню его в главе 5. Но до того момента вам придется кое-что сделать. Это имеет решающее значение для того, чтобы заставить систему работать. Вот что это: вам придется уяснить, какой именно смысл для вас имеет слово “успех”. Вам необходимо решить, как должна выглядеть ваша жизнь, когда вы превратите ее в шедевр.

Начать можно так. Пусть ход ваших мыслей начинается с нулевой отметки. Вообразите, что в каждой жизненной ситуации вы можете вернуться к исходной точке и начать все сначала. Это все равно что взять в руки раму для картины и рассмотреть через нее различные составные части вашей жизни и взаимоотношений. Задайте себе такой вопрос: “Если бы мне пришлось принимать вот это решение сегодня, когда я знаю то, что знаю, как бы я поступил?”

Не идите ни на какой компромисс в своих ответах. Будьте предельно честны перед собой. В каждой из ситуаций определите идеал до того, как станете тонуть в море причин, по которым он для вас недостижим. Все великие достижения начинаются с решения о том, чего вам хочется, а затем следует преданность делу достижения цели всем сердцем.

Семь составляющих успеха

К таким категориям можно отнести все, чего вам хочется иметь в большем количестве, любой фактор, который вы считаете важным для своего счастья. Эти семь составляющих успеха полностью согласуются со всем, что когда-либо было написано или открыто об успехе и счастье. Они характеризуют жизнь и достижения всех мужчин и женщин, добившихся больших успехов. Они включают все, чего вы только могли пожелать.

Ваша идеальная жизнь — это смесь семи составляющих в такой комбинации, которая приносит вам наивысшее счастье в каждый конкретный момент. Определив успех и счастье в терминах одного или более из этих семи ингредиентов, вы формулируете четкую цель, к которой следует стремиться. Теперь вы сможете измерить степень эффективности своих действий. Также станет возможным определение областей, где требуются изменения для улучшения собственной жизни.

Необходимо начать с собственного идеала, с представлений о совершенном будущем. Вы начнете высвобождать внутреннюю мощь, открывая себе глаза и рассматривая собственную жизнь так, словно она уже совершенна во всех отношениях. Ваше первое задание — создать ясную картинку того, куда вы движетесь, как там все будет выглядеть в тот момент, когда вы туда доберетесь. Этот образ впоследствии будет служить организующим принципом, справочником, вехой, по которым вы сможете измерять и сравнивать все сделанное вами в процессе превращения в реальность.

Мир в душе

Первая из указанных семи составляющих успеха и наиболее важная из них — это мир в душе. Это величайшее достоинство человека. Без него все остальное не имеет особой ценности. Именно поэтому вы стремитесь к нему всю свою жизнь. Обычно вы оцениваете свои успехи в каждый момент времени по тому, насколько глубок мир в вашей душе.

Мир в душе — это ваш внутренний гироскоп. Только живя в гармонии с собственными высшими ценностями и внутренними убеждениями, находясь в совершенном балансе с жизнью, вы достигаете мира в душе. Если по какой-то причине вы заключаете компромисс с собственными ценностями или идете против внутренних правил, первое, что страдает, — это мир вашей души.

Мир в душе, гармония важны для оптимальной работы всех человеческих групп — от отношений с друзьями и членами семьи до отношений на службе и внутри всей организации, в которой вы работаете. Все люди в процессе взаимодействия стремятся к построению гармоничных отношений. Все манеры, мораль, этикет и дипломатия группируются вокруг желания каждого человека обеспечить мир своей душе, не нарушая мира в душах других людей.

В корпорациях это понятие можно измерить в терминах количества гармонии, создаваемой сотрудниками. Продуктивные компании, работающие с прибылью, — это те, в которых люди хорошо себя чувствуют. Они счастливы и на работе ощущают себя в безопасности. Они могут быть заняты, даже сильно загружены работой, но внутри они будут ощущать мир.

Чудесная истина о мире души состоит в том, что это ваше нормальное, естественное состояние. Счастье — это ваше право по рождению. Оно принадлежит вам. Если вам повезет, то время от времени вы будете испытывать его. Мир в душе занимает центральное место в вашем существовании. Он является основным условием получения удовольствия от всего остального.

Достижение мира в душе должно стать центральным организующим принципом вашей жизни. Оно должно стать главной целью, по отношению к которой все остальные цели играют подчиненную

роль. В действительности если вы можете быть по-человечески счастливы, то только в той степени, в которой способны достичь личного счастья, удовлетворения, процветания в том смысле, в котором вы его понимаете, иными словами, достичь мира в душе.

Сама по себе идея ориентации на достижение личного счастья когда-то доставила мне немало тревог и вызывала путаницу. Мое религиозное воспитание вдолбило в меня мысль о том, что нельзя руководствоваться идеей личного счастья при выборе линии поведения.

Меня учили, что счастье — побочный продукт стремления прожить собственную жизнь так, чтобы это сделало счастливыми других людей. Когда мне удавалось достичь хоть какой-нибудь удачи, то я считал, что мне просто повезло. А если это не удавалось, то, значит, такова была моя доля. Идея стремления к личному счастью как к конкретной цели рассматривалась как эгоистичная и лишенная заботы о других.

Узнав о двух вещах, я достиг поворотного пункта в своей жизни. Я узнал, что если сам не стану бороться за свое счастье, то никто об этом не позаботится. Если целью моей жизни будет осчастливить других, я всегда буду ждать милости от чувств других людей, кем бы они ни были. И я понял, что попытка организовать мою жизнь так, чтобы это принесло счастье другим, является на деле бесконечным упражнением в разочаровании по той простой причине, что достичь этого просто невозможно.

Во-вторых, я обнаружил, что не могу дать того, чего не имею сам. Я не мог никого осчастливить, будучи несчастным. Авраам Линкольн как-то сказал: “Нельзя помочь бедным, будучи бедным самому”. Я обнаружил, что неспособен осчастливить других до тех пор, пока не сделаю счастливым себя самого.

Мир в душе так важен для всего, чем вы занимаетесь, что должен быть подвергнут строгому анализу. Откуда он берется? При каких условиях он существует? Как можно его добиться?

Говоря простейшим языком, можно испытать счастье и мир в душе только будучи совершенно свободным от деструктивных эмоций вроде страха, злости, сомнений, чувства вины, негодования и беспокойства. В отсутствие негативных эмоций вы наслаждаетесь миром души естественно, безо всяких усилий.

Значит, ключ у счастья — это систематическое устранение или сведение до минимума тех сторон вашей жизни, которые вызывают стресс любого рода.

Эта идея поразила меня, впервые придя мне в голову много лет назад. Вообразите! Способ прожить счастливую, продуктивную жизнь основан на достижении мира в своей душе путем систематического устранения негативных людей, ситуаций и эмоций, делающих вас несчастным.

Вот это да! Неужели счастья достичь так просто? Вот тут-то и

весь фокус. Главное препятствие в устранении всего отрицательного, что вмешивается в ваше счастье, связано с вашей привязанностью к негативным людям и ситуациям, которые это отрицательное порождают. Ваш рациональный ум вырабатывает самые разнообразные веские причины, по которым вы обязаны сохранить существующую ситуацию. Вместо того чтобы работать на вас, вместо выработки решений ваших проблем, ваш удивительный мозг занят кипучей деятельностью, направленной на удержание вас в трясине.

Позднее я покажу вам множество способов контроля и окончательного устранения негативных эмоций. Я продемонстрирую мощные метрики нейтрализации злости и беспокойства. Я расскажу о том, как взять под полный контроль свои эмоции и удерживать их в положительном режиме большую часть времени. .

А пока займемся тем, что называется “мышлением на вершине горы”. Пусть ваша мысль забежит вперед и нарисует картину вашей идеальной жизни. Какая Комбинация ингредиентов должна существовать для достижения вами абсолютного счастья? Не беспокойтесь о том, что возможно или невозможно для вас в настоящий момент, освободите свой ум от всех ограничений и станьте полным эгоистом. Просто определите свою жизнь в точности такой, какой она должна быть для достижения вами желаемого мира души.

Что бы вы стали делать? Где бы стали жить? Кто бы там еще был? Как бы вы проводили время, день за днем? Помните, вы не можете поразить цель, не видя ее. Но представив ее ясно, вы с высокой вероятностью поразите ее!

Если вы занимаетесь бизнесом, постройте идеальную картину будущего на своей работе. Как бы все это выглядело, если бы было совершенным во всех отношениях? Над чем бы вы поработали больше (меньше) для достижения высшего уровня гармонии и сотрудничества в рабочей обстановке?

А какой была бы жизнь в семье, если бы любимые вами люди жили в состоянии полного мира и удовлетворения? Что бы вы стали делать, чтобы помочь другим стать счастливыми в процессе достижения вашего собственного счастья?

Определяя мир души как собственную цель и планируя все свои действия с учетом продвижения или удаления от этой цели, вы, скорее всего, не сделаете ошибки. Вы будете говорить и поступать правильно. Вы обнаружите, что оперируете набором более высоких принципов. Вы увидите собственные чудесные черты. Ключ к этому — мир в душе.

Здоровье и энергия

Вторая составляющая успеха — здоровье и энергия. Точно так же как мир в душе является вашим нормальным и естественным ментальным состоянием, здоровье и энергия — ваше нормальное и есте-

ственное физическое состояние.

У вашего тела есть природная склонность к здоровью. Оно запросто производит энергию в отсутствие ментального или физического вмешательства. Человек излучает здоровье в отсутствие болей и заболеваний. Тело чудесным образом устроено так, что, как только вы перестаете делать определенные вещи, оно обычно восстанавливается и становится здоровым и энергичным само по себе.

Достигнув всего, чего вам хочется в материальном мире, но потеряв здоровье и мир в душе, вы получите очень мало или вовсе не получите никакого удовольствия от своих остальных достижений. Представьте себе, что у вас превосходное здоровье. Подумайте о том, каково бы это было, если бы вы соответствовали собственному идеальному представлению о хорошей физической форме. Как бы вы выглядели? Как себя чувствовали? Сколько бы весили? Какую бы пищу употребляли и какие бы делали упражнения? Чего бы делали меньше и чего больше?

На одном из моих семинаров один бизнесмен подошел ко мне, после того как поразмыслил об идеальном образе, и сказал, что будь он в хорошей форме, то смог бы пробежать марафон. Его проблема была в том, что ему было сорок, он имел двадцать фунтов избыточного веса и не очень хорошее здоровье. Он сомневался, что способен на такое, но мыслительный процесс уже начался.

Чем больше он думал о себе таком, каким бы он мог быть, а не таким, каким был, тем больше его воодушевляла идея попробовать себя на марафонской дистанции. Он начал смотреть на себя как на человека худощавого и в хорошей форме. И все больше убеждался, что ему это по силам.

Он купил пару книг о беге и начал каждый день понемногу заниматься. Он приобрел подходящую одежду и беговую обувь. Он ежедневно увеличивал дистанцию и скоро стал участвовать в благотворительных пробегах и мини-марафонах. А через год он пробежал свой первый марафон — 42 км 195 м. Он реализовал свой образ и стал тем человеком, которого представлял. Что еще важнее, он почувствовал себя гораздо лучше, стал стройнее, сильнее и гораздо энергичнее, чем был многие годы.

Любовные отношения

Третья составляющая успеха — любовные отношения. Это отношения с теми, кого вы любите, кто вам небезразличен, с людьми, любящими и заботящимися о вас. Они являются истинным мерилom вас как человека. Большая часть вашего житейского счастья и несчастья вытекает из взаимоотношений с другими. Именно ваши взаимоотношения с другими делают вас человеком.

Ключевое качество полноценного человека — это способность вступать и поддерживать долгосрочные отношения дружбы и близости.

сти с другими людьми. Способ вашего общения с другими и способ их общения с вами обнаруживают суть вашей личности.

С помощью одной простой проверки можно почти всегда измерить, насколько хорошо складываются ваши отношения с, другими людьми. Это смех. То, как часто двое людей или члены семьи смеются вместе, показывает, насколько хорошо они ладят. Когда отношения действительно счастливые, люди очень часто смеются, общаясь друг с другом. А когда отношения портятся, первое, что исчезает, — это смех.

Это верно и для компаний. Высокая продуктивность и прибыльность организаций наблюдается там, где люди смеются и шутят друг над другом. Они получают удовольствие от общения и от работы. Они с удовольствием работают как единая команда. Они более оптимистичны, более открыты новым идеям, более творчески и гибко их воспринимают.

Раньше я думал, что в бизнесе люди не столь важны. А затем я усвоил великую истину: бизнес — это люди.

Мебель и технику можно заменить. Продукция, услуги и клиенты меняются с течением времени. Но когда в компании работают нужные люди, она будет процветать.

Наиболее важной обязанностью руководителя является обеспечение гармонии и счастья тех людей, за которых он отвечает, создание атмосферы оптимизма, энтузиазма и высокой морали. Этот дух отличает все первоклассные компании мира.

Как вы представляете себе идеальные отношения? С кем бы вы хотели их поддерживать и как бы это все происходило? Если вы можете представить важные для вас отношения во всех деталях, что должно было бы в них преобладать, а что присутствовать в наименьшей степени? Что бы вы могли сделать для создания таких условий в собственной жизни уже сегодня?

Без ясного представления о том, каких отношений с другим человеком вам бы хотелось, вы, скорее всего, окажетесь в ситуации, которую выбирали не сами. Жизненные проблемы почти неизбежно связаны с людьми.

Проблемы с людьми куда сильнее нарушают мир вашей души и подрывают здоровье, чем любой другой фактор. Поэтому одной из ваших главных целей в жизни должно стать создание окружения, в котором вы счастливы и полны чувства удовлетворения. Вы должны провести проверку своих взаимоотношений с каждым человеком в отдельности и выработать план, с помощью которого можно заставить их. приносить радость и покой.

Только взяв под контроль свои отношения с людьми и приведя их к гармонии, вы можете обратить мысли к самовыражению и самоактуализации, позволяющим реализовать ваш истинный потенциал.

Финансовая свобода

Четвертая составляющая успеха — финансовая свобода. Финансовая независимость означает наличие достаточной суммы денег, исключающее необходимость постоянно о них беспокоиться, как это делает большинство. Не деньги являются корнем всякого зла, а их отсутствие. Достижение личной финансовой свободы — одна из важнейших целей и жизненных обязанностей. Это слишком важно, чтобы отдавать себя на волю случая.

Восемьдесят процентов населения обеспокоено финансовыми проблемами. Они думают о деньгах, беспокоятся о них, вставая утром с постели, завтракая, а затем делают это же в течение всего дня. Они говорят и думают об этом же вечером. Это нельзя назвать счастливой и здоровой жизнью. Это совсем не способствует проявлению лучших человеческих качеств.

Деньги имеют важное значение. Несмотря на то что в моем списке составляющих успеха я поставил их под номером четыре, они являются существенным фактором достижения первых трех. Большинство беспокойств, стрессов, переживаний и утрата мира в душе связаны с беспокойством о деньгах. Многие проблемы со здоровьем вызваны стрессом и беспокойством о деньгах. Большая часть проблем во взаимоотношениях связана с беспокойством о деньгах, и одной из важнейших причин для развода служит спор о деньгах. Поэтому у вас есть обязанность перед самим собой — развить свои таланты и способности до такого уровня, который, как вы знаете, позволит вам зарабатывать столько денег, что беспокойство о них отпадет само собой.

Чувство свободы существенно для достижения множества других важных целей, и вы не можете быть свободным до тех пор, пока не будете иметь достаточно денег, чтобы больше не занимать свое время на беспокойство о них. Одна из главнейших задач в вашей жизни — обеспечение собственной финансовой независимости без самоиллюзий, отлагательства и ожидания чуда.

Представьте, что у вас есть волшебная палочка и, взмахнув ею, вы можете построить собственную финансовую сторону жизни так, как пожелаете. Как бы выглядела ваша жизнь, если бы вам удалось достичь всех намеченных финансовых целей? Что бы изменилось в вашей повседневной деятельности? Чем бы вы занимались большую часть времени, а чему уделяли меньше всего времени?

Сколько бы вы хотели зарабатывать через год, пять, десять лет? Какой бы стиль жизни выбрали? Сколько бы денег хотели иметь в банке? Сколько бы хотели иметь к моменту ухода на пенсию?

Эти вопросы очень важны! Большинство никогда не задает их и не дает на них ответа в течение всей своей жизни. Но, точно уяснив свои финансовые потребности, вы сможете выяснить и то, что тре-

буется сделать для их достижения. Многие из слушателей моих семинаров изменили свою жизнь настолько, что лохмотья превратились в роскошь. Они стали президентами больших корпораций. Некоторые стали миллионерами. Они построили свое успешное дело или обеспечили себе быстрое продвижение по службе в своих компаниях. Но это случилось только после того, как они решили, чего именно им хочется.

Точно решив, какая финансовая картина вам подходит, вы сможете воспользоваться этой системой для достижения своих целей куда скорее, чем представляете. Все начинается с как можно более ясного определения вашего финансового будущего и составления плана по его воплощению в жизнь. Как вы увидите в этой книге, из этого вытекает все остальное.

Высокие цели и идеалы

Пятая составляющая успеха — это высокие цели и идеалы. По словам доктора Виктора Э. Франкла, автора книги “Поиск смысла человеком”, потребность в смысле и цели жизни является наиболее глубоким подсознательным мотивом. Для истинного счастья требуется четкое осознание направленности. Необходима преданность чему-то большему и более важному, чем вы сами. Необходимо ощущение того, что ваша жизнь что-то значит, что вы вносите, ценный вклад в жизнь всего мира.

Счастье можно определить как прогрессивную реализацию стоящего идеала. Вы можете быть счастливы только тогда, когда шаг за шагом продвигаетесь к чему-то имеющему для вас большую важность.

Подумайте, какая деятельность, какие достижения доставляют вам наибольшую радость. Чем вы занимались в прошлом в тот момент, когда испытывали наивысшее счастье? Деятельность какого рода приносит вам наибольшее ощущение осмысленности и целенаправленности вашей жизни?

Самопознание и самосознание

Шестой составляющей успеха является самопознание и самосознание. В течение всего хода истории самопознание шло рука об руку с внутренним счастьем и внешними достижениями. Фраза “Познай себя, человек” восходит к античной Греции. Для полной самореализации вы должны знать, кто вы и почему думаете и чувствуете именно так. Важно понимание силы влияний, формирующих ваш характер с раннего детства. Необходимо знать, почему вы реагируете на людей и ситуации тем или иным способом. Только поняв и приняв себя, вы можете начать двигаться вперед в остальных областях собственной жизни.

Самореализация

Седьмая составляющая успеха — ощущение самореализации. Оно подразумевает ощущение того, что вы становитесь тем, кем способны стать. Это точное знание того факта, что вы движетесь к полной реализации своего потенциала как человека. Психолог Абрахам Маслоу назвал это “самоактуализацией”. Он утверждает, что это основная характеристика наиболее здоровых, счастливых и удачных членов нашего общества.

Главное достоинство этой книги состоит в том, что она покажет вам, как стать своим собственным психологом. Вы научитесь достигать и поддерживать положительное, оптимистичное и радостное отношение к жизни, практически в любых ситуациях. Вы узнаете, как можно развить в себе полностью интегрированную, полноценную, зрелую личность.

Определение семи составляющих успеха дает вам набор целей, которых следует достичь. Определяя собственную жизнь в терминах идеала, имея мужество решить, что именно вам нужно, вы даете толчок процессу высвобождения ваших скрытых сил на пути к успеху. В последующих главах вы познакомитесь с испытанной системой мышления и действий, которую можно использовать для достижения любых поставленных вами целей. Но первый и наиболее важный шаг — это определение того, куда вы хотите попасть.

* * *

В главе 2 вы познакомитесь с семью законами ментального мастерства и с тем, как пользоваться ими для построения такой жизни, о которой вы мечтаете. В главе 3 вы узнаете о собственной универсальной программе и о том, как она контролирует каждый из аспектов ваших мыслей и чувств, связанных с вами самими. Вы узнаете, как ее можно перепрограммировать и как подогнать под те реалии, которые уже присутствуют в вашей жизни.

В главе 4 вы узнаете об универсальном разуме и о том, как подстегнуть свои умственные способности для получения максимальных достижений. Вы освоите методы, опробованные наиболее преуспевающими людьми нашего века при достижении поставленных ими целей.

В главе 5 вы прочтете об универсальных навыках достижения успеха. Вы изучите самый мощный процесс постановки целей и их достижения из всех, что когда-либо были описаны систематически. Эти универсальные навыки позволят вам достичь в течение ближайшего года или двух гораздо больше, чем многим удастся в течение всей жизни.

В главе 6 вы узнаете об универсальной силе, суперсознании, которое всегда вам доступно. Правильное его использование позволяет совершить практически все, что вы себе наметите. Обнаружение

и применение суперсознания лежит в основе величайших человеческих успехов. И вы научитесь пользоваться им так же естественно, как дыханием.

В главе 7 вы узнаете об универсальных решениях, которые следует принимать перед активизацией собственных способностей для достижения делового и личного успеха. Вы откроете существенное различие между людьми, добивающимися высоких и низких результатов. Вы откроете методы поддержания полного контроля над каждым аспектом вашего опыта и способы превращения своей жизни в нечто поистине чудесное.

В главе 8 вы узнаете об универсальной цели, внутреннем мире, о том, как организовать каждый из аспектов вашей жизни для обеспечения наивысшего счастья для себя и окружающих людей. Вы выясните коренные причины стресса и негативизма, а также то, как можно их устранить из собственной жизни. Вы научитесь быть более позитивными и оптимистичными во всем, что делаете.

В главе 9 вы начнете составлять единую картину всего, с чем познакомились в предыдущих главах, фокусируя внимание на достижении высочайшей эффективности во взаимоотношениях с людьми. Здесь вы откроете фундаментальные принципы межличностной психологии и способы ладить с другими людьми практически в любой ситуации.

В главе 10 вы узнаете о том, как можно сделать счастливыми ваши романтические отношения. Вы узнаете, почему отношения успешно существуют или расстраиваются. Вы научитесь делать ряд простых вещей или перестанете делать некоторые из них, что приведет к трансформации ваших отношений в течение дня, а то и быстрее.

В главе 11 вы узнаете о том, как стать отличными родителями, как общаться с собственными детьми любого возраста так, чтобы они росли счастливыми, здоровыми и уверенными в себе. Вы узнаете, как нейтрализовать ошибки прошлого и строить отношения, основанные на любви и сохраняющиеся в течение всей жизни.

И наконец, в главе 12 вы откроете секреты возраста, наиболее мощной силы во Вселенной, формирующей характер и судьбу — самое главное, что имеет значение. Вы получите ключ к тому, чтобы стать личностью и реализовать свой потенциал. Вы научитесь применять принципы любви ко всему, что делаете.

Когда вы начнете использовать то, что узнаете из этой книги, то добьетесь большего душевного спокойствия, обретете здоровье и жизненную энергию, лучше постройте любовные взаимоотношения, добьетесь финансовой независимости, воодушевляющих целей и идеалов, которым вы сможете посвятить себя, глубокого самоконтроля и самопознания и чудесного чувства самореализации и личных достижений.

Идеи, откровения и практические советы, содержащиеся на последующих страницах, принесут вам больше здоровья, счастья и процветания, чем у вас когда-либо было. Как только вы примените эти принципы в своей жизни, то сразу увидите улучшения в себе и в вашей ситуации и заметите, как поражены люди, окружающие вас. Вся ваша жизнь раскроется и устремится к горизонту ваших возможностей, как только вы вступите на дорогу максимальных достижений.

Дополнительное упражнение

Предлагаемая система является исключительно практической. В каждой главе содержатся упражнения, которые вам нужно выполнить. Они разработаны для того, чтобы вооружить вас инструментами, необходимыми для полного контроля над вашей жизнью, а чтобы эти инструменты работали, в их применении нужно практиковаться. Вы должны заставить себя последовательно выполнить все упражнения для получения максимального эффекта.

Первое упражнение описывалось на протяжении этой главы. Вам нужно сделать кисть из своего воображения и начать писать шедевр на канве своей жизни. Нужно четко решить, что сделает вас наиболее счастливым во всех сферах жизни.

Во всех деталях создайте образ идеальной жизни. Не заботьтесь о процессе, в результате которого вы придете оттуда, где вы находитесь сейчас, туда, куда хотели бы попасть. Пока только сконцентрируйтесь на видении вашего идеального будущего. В следующих главах вы узнаете, как превращать образы в реальность.

Глава 2. Семь законов ментального мастерства

Сегодня существует гораздо больше информации о достижении успеха в конкретной области, чем когда-либо раньше. Но несмотря на это только пять процентов человечества к концу своей жизни обретает финансовую независимость. Восемьдесят процентов работающих с радостью переменили бы род занятий, из них восемьдесят четыре процента, по их же признанию, работают в неполную силу, гораздо ниже своего потенциала. И только пять процентов считают, что работают на полную мощь на своих рабочих местах.

Большинство людей недомогают, имеют чрезмерный вес, плохую физическую форму и плохое здоровье. В США на здравоохранение тратится большая доля валового национального продукта, чем в любой стране мира, и эти затраты постоянно растут. Сегодня мы знаем, что в большинстве своем болезни и недомогания вызываются негативным ментальным подходом и разнообразными несчастьями. Люди сами делают себя больными, отравляют свои отношения своим же образом мыслей.

Америка — свободная страна. Перед каждым человеком открыты все пути. Люди могут делать все, что хотят, поехать куда угодно,

изменить к лучшему любую сторону своей жизни, когда им захочется. Почему же тогда многие продолжают настойчиво цепляться за негативизм и пессимизм, будучи вправе думать так, как им того хочется? Почему лишь немногие живут так, как позволяет им их потенциал?

Поиск

Когда я рос, то никогда не задумывался о том, что желание достичь в чем-то совершенства означает необходимость заниматься этим делом со всем упорством и практиковаться в нем с максимальным прилежанием. Мне казалось, что все происходит само собой. Здоровье, счастье, мир, процветание и высокие достижения появляются в ходе человеческой жизни сами собой, если вам случится оказаться в нужном месте в нужный час.

Живя с этой идеей, как и большинство других людей, человек подпадает под действие закона случая. Этот закон, став законом в той степени, в которой он принимается по умолчанию, превращается в руководящий принцип для большинства людей. Если говорить простым языком, то он гласит: “Неудачное планирование — это планирование неудачи”.

Желая стать доктором, вы изучаете медицину и практикуетесь в ней. Желая стать хорошим поваром, вы изучаете поварское дело с помощью книг по кулинарии и пробуете испытанные рецепты. Желая прожить жизнь, полную радости и удовлетворенности собой, вы изучаете биографии наиболее счастливых и преуспевающих людей, а затем делаете то же, что и они, до тех пор, пока не получите те же результаты в своей жизни.

Эта мысль просто поразила меня. Она казалась такой простой! Ну конечно же, все не могло быть так просто. И не было. Нет ничего стоящего, что бы давалось просто. Будет ошибкой полагать, что все правильное просто, как, например, взаимоотношения. Если над этим и вправду нужно работать, говорят некоторые, значит, с этим что-то не так. Именно такой ход мыслей фатален для счастья.

Когда я начал свои поиски Святого Грааля хорошей жизни, то сформулировал три фундаментальных рабочих принципа, оказавших мне огромную помощь.

Во-первых, жизнь сложна. Так всегда было и будет. По-другому никогда не будет ни для вас, ни для меня, ни для кого бы то ни было другого. Но хорошая сторона этого заключается в том, что, если вы принимаете эту главную истину, жизнь почему-то становится несколько проще, ведь вы уже не страдаете так сильно от чувства разочарования и несправедливости.

Во-вторых, кто вы есть и кем будете, зависит от вас. Вы находитесь там, где находитесь, потому что вы сами сделали этот-выбор. Вы всегда свободны выбирать собственные поступки или бездействие,

и ваша сегодняшняя жизнь — это сумма принятых вами решений, хороших и плохих. Если вы хотите переменить свое будущее, принимайте правильные решения.

Третий и, возможно, наиболее важный принцип состоит в том, что вы способны научиться всему, чему следует, чтобы стать тем, кем вы хотите стать, и достичь того, чего хотите достичь. Ограничений совсем немного, и большинство из них находится внутри вас, а не снаружи.

Если потребность — мать изобретения, то стресс, очевидно, — отец знания. Кажется, что нам требуется преуспеть в разочарованиях и стрессах, для того чтобы открыть себя для новых идей и способов делать те или иные вещи. Это было полностью справедливо в отношении меня, когда мне было двадцать.

Чтобы двигаться вперед, требуется научиться или перестать делать ряд вещей. Со своими знаниями вы не продвинетесь дальше. Вы заперты на своем теперешнем уровне знаний и навыков. Ваше будущее зависит главным образом от того, что вы узнаете и в чем практикуетесь начиная с этого момента и далее.

Я начал изучать успех и достижения на основе приведенных принципов. Они стали фундаментом, на котором я строил суперструктуру той самой системы, которой собираюсь здесь поделиться. Каждая часть этой книги дополняет другую. Это очень похоже на строительство величественного здания, деталь за деталью, до тех пор пока структура не будет завершена во всем своем величии.

Мысль за мыслью, поступок за поступком, вы сможете превратить свою жизнь в шедевр. Вы узнаете, как создать нечто поистине прекрасное в результате собственных усилий. Вы узнаете, как взять свою судьбу под полный контроль. Вы узнаете, как совершить то, о чем вы когда-либо мечтали, и даже больше. Только не ждите, что это будет просто.

Кирпичик за кирпичиком

Начав изучать философию и науку о человеческих достижениях, я использовал себя самого и собственную ситуацию как тест на истинность и ложность. Вам следует сделать то же самое. Прислушайтесь к своему внутреннему голосу. Вне зависимости от всего, чему вы научились, во что вы верите, спросите себя: “Справедливо ли это для меня?”

Как вы поймете, прочитав главу 6, для наиболее знаменитых людей характерно глубокое доверие самим себе. Они очень чувствительны к истинности. Вам следует быть такими же. Вы должны почувствовать, что многое в этой книге дает такое чувство. Если это не так, отложите книгу и вернитесь к ней позже, когда ее смысл прояснится для вас.

Теодор Рузвельт как-то сказал: “Делайте то, что можете, с тем,

что имеете, прямо сейчас”. Это как раз то, что я и сделал. Когда я стал спрашивать, почему некоторые люди добиваются больших успехов, чем другие, я попал в точку. Несмотря на то что студентом я был неважным, я очень много читал и не боялся тяжелого труда. Другие бегали на свидания и на танцы, а я занимался, наверстывая упущенное время.

Я узнал, что если бы для чудесной жизни требовались только книги и идеи, то все были бы счастливы и богаты. Сегодня существует гораздо больше хороших книг, магнитофонных кассет, видеозаписей и курсов о достижении успеха в любой области, чем за всю человеческую историю. И мне не попалось ни одной, в которой не было бы ценных советов. Но всех их, вместе взятых, не достаточно.

Нужна система. Без системы, с помощью которой можно интегрировать все приобретенные знания, вы похожи на человека, пытающегося сложить головоломку, не имея перед глазами картинки. Любая система лучше, чем ее отсутствие. Следует освоить систему, а затем дисциплинированно придерживаться ее до тех пор, пока не получите желаемых результатов.

Никто всерьез не возьмется за освоение сложного предмета без того, чтобы перенять уже имеющиеся знания у тех, кто ими владеет и успел продемонстрировать свое мастерство в этой области. Это справедливо для юриспруденции, медицины, инженерного дела, бизнеса. Это так же справедливо для человеческих отношений, счастья, здоровья, богатства и мира в душе. Практически все, чем вы хотели бы стать, что хотели бы иметь или делать, зависит от учебы и упорного труда. Но необходимо располагать системой. И разработать ее должны вы сами.

Базовые рабочие принципы

Основная причина невысоких достижений и разочарований заключается в том, что люди просто не знают, как извлечь максимум из собственного потенциала. Они не знают, как применять свои силы для получения максимальных результатов и достижения счастья. Они не знают собственных фундаментальных рабочих принципов, а в результате теряют время — многие часы и даже годы, — работая ниже своего потенциала.

Представьте, к примеру, что кто-то дал вам дорогой и сложный персональный компьютер. Его доставили вам домой, и когда вы вытащили все его части из ящиков, то оказалось, что не хватает одной вещи — справочного руководства по эксплуатации. Теперь представьте, что вы никогда не изучали компьютеры и не знакомы с языками программирования. Вам самому нужно понять, как он работает, как его наладить, как им пользоваться, как его программировать, как создать на нем что-нибудь стоящее. Как, по-вашему, сколько времени вам потребуется на то, чтобы на таких условиях без посторонней по-

мощи разобраться в персональном компьютере?

Ответ таков: если у вас достаточно мотивации и решительности, то для самостоятельного освоения работы на компьютере вам, возможно, потребуются годы. Вполне возможно и то, что вы переключитесь на другие дела и возобновите свою прежнюю работу в прежнем, медленном стиле.

А теперь давайте представим, что вы получили свой компьютер с полным справочным руководством, дружественным по отношению к пользователю. А кроме того, к вам пришел специалист по компьютерам и показал вам шаг за шагом, как его настроить, как работать, как программировать, как пользоваться им наиболее эффективно.

Имея справочное руководство и подучив основы знаний у специалиста, вы можете начать работать на компьютере в тот же день. И с этого времени ваши навыки будут улучшаться, а качество и количество выполняемой работы очень быстро расти.

Вывод таков: вы приходите в этот мир без справочного руководства. Вы рождаетесь с поразительным мозгом, сложность и потенциал которого так колоссальны, что их даже невозможно представить. Этот великолепный орган весом в 1,36 кг содержит более ста миллиардов клеток и обрабатывает сто миллионов бит информации в час. Он поддерживает совершенный химический баланс в каждой из клеток вашего тела с помощью автономной нервной системы. При должном использовании ваш невероятный мозг способен сменить ваши лохмотья на роскошь, одиночество на популярность, болезнь на здоровье, депрессию на счастье, и все это — если вы научитесь его правильно использовать.

Эту книгу можно рассматривать как справочное руководство, помогающее вам извлечь максимум из себя самого. Я покажу вам, как подстегнуть поразительную мощь вашего разума и достичь всего того, что вы желаете.

Ваш многомерный мир

Ваш мозг похож на центральный процессор большой компьютерной сети. К нему разрешен доступ нескольким операторам или источникам, влияющим на него и задающим ему программу. Все входные данные оказывают влияние на другие данные. Вся входящая информация оказывает немедленное влияние на все другие данные, обрабатываемые каждым из индивидуальных пользователей. Новая информация, будь она истинной или ложной, может немедленно повлиять на операции, совершаемые в любой иной области.

Ваше подсознание — это и есть центральный процессор. Ваша главная задача при достижении любой цели — перепрограммирование этого блока таким образом, чтобы все, что вы думаете, чувствуете, во что верите, стало точным ментальным эквивалентом того, что вы хотите испытать, от чего хотите получить удовольствие.

Получение доступа в порты подсознания может быть внешним и внутренним. Изнутри вы находитесь под влиянием собственных мыслей, ментальных картинок, воображения, чувств. А извне на вас влияет суггестивная среда, все, что регистрирует ваше сознание. Вы находитесь под влиянием всего, что делаете, говорите, слышите, читаете, видите и, в особенности, под влиянием тех людей, с которыми поддерживаете связь и ведете беседы. Каждое из этих влияний может заглушать или стимулировать любое другое (или другие) влияние. А все вместе они создают вас — того человека, каким вы являетесь сегодня, формируют каждый аспект вашей жизни.

Возникшая в вашей голове мысль, вне зависимости от причины, часто влечет за собой другую мысль, а иногда и поток сознания, уводящий вас далеко от исходной мысли. Ваше сознание, словно поток, устремляется вперед, приводя или уводя вас от цели, в зависимости от степени ментального контроля, которую вы сами устанавливаете.

Ваши мысли порождают образы и картины, логически связанные с ними, и эти образы могут вести вас по цепочке от одного к другому, уводя от исходной мысли или возвращая к ней.

Мысли и образы вызывают эмоции всех типов. Ваши чувства вызывают к жизни новые мысли и образы, затем новые чувства и так далее.

Ваши мысли, образы и чувства порождают слова и поступки, логически вытекающие из них. Размышляя о своих целях, вы можете увидеть их уже достигнутыми, и эта мысль дает вам позитивный настрой и энтузиазм. Весь день вы будете относиться ко всему положительно и действовать эффективно.

То, что вы читаете, может повлиять на ваши мысли, образы, чувства, слова и поступки, а это, в свою очередь, окажет влияние на то, что вы станете читать дальше. Люди вокруг вас, беседы с ними, повлияют на вашу манеру говорить, двигаться, вести себя.

Магнитофонные записи, которые вы слушаете за рулем, телевизионные программы, которые вы смотрите, семинары, которые вы посещаете, действия, которые вы совершаете в течение дня, оказывают влияние на вас, формируют вас как человека. Они также затрагивают, приумножают, уменьшают, увеличивают и вносят изменения в иные влияния и в иную хранимую информацию.

Вдобавок ко всем этим факторам ваш прошлый опыт, история становления, хорошие и плохие воспоминания окрашивают ваше восприятие всего происходящего вокруг вас и с вами.

Это звучит довольно сложно? Да, так и есть. Ваш разум и ваша жизнь похожи на комнату, в которой расположились музыканты, играющие каждый свою партию на своем инструменте. Все они пытаются привлечь ваше внимание. При таком беспорядке разве удивительно, что большинство людей ощущают, что не в состоянии конт-

ролировать собственную жизнь? Разве удивительно, что большинство людей скорее делали бы что-то другое, где-то в другом месте, с кем-то другим? Разве удивительно, что большинство людей чувствуют, что могли бы добиваться лучших результатов, но пребывают в полной беспомощности, не пытаясь изменить собственную жизнь? Такая ситуация бросает людям вызов и является великолепным шансом в жизни.

Ваша главная задача — взять свою жизнь и будущее под полный контроль, стать дирижером собственного оркестра. Вам необходимо взять под контроль все внутренние и внешние аспекты собственной жизни, заставить их играть в гармонии с той центральной темой, которую вы выберете. Ваша задача — играть красивую музыку своей жизни, сделать жизнь великолепным спектаклем.

Понимание различных законов

Возможно, вы уже знаете, что во Вселенной действуют законы двух типов: законы, созданные человечеством, и законы природы. Вы можете нарушать человеческие законы, например правила дорожного движения, и вас могут на этом поймать или не поймать. Но, попытавшись нарушить законы природы, вы будете пойманы каждый раз без исключения.

Законы природы, в свою очередь, делятся на две категории: законы физики и ментальные законы. Действие законов физики, например тех, что управляют электричеством или механикой, может быть проверено путем контролируемых экспериментов и практической деятельности.

А вот ментальные законы можно проверить только с помощью опыта и интуиции, наблюдая за их действием в собственной жизни.

Некоторые ментальные законы были сформулированы примерно во втором тысячелетии до нашей эры, то есть примерно четыре тысячи лет назад. В античном мире эти законы, или принципы, преподавались в так называемых “школах таинства”. Ученики поступали в такие школы и обучались там в течение продолжительного времени. Их медленно и последовательно посвящали в эти принципы.

В те времена указанные принципы не были предназначены для широкой публики. Руководители таких научных школ полагали, что средний человек неверно истолкует эти законы и будет использовать их не по назначению. Возможно, что для того времени так оно и было.

Сегодня большинство указанных законов описаны и обсуждаются открыто. Но несмотря на это с ними знакомы только немногие. Изучая биографии преуспевающих людей, я заметил, что в большинстве своем они пользовались этими законами сознательно или неосознанно, и в результате им часто удавалось в течение двух—трех лет достичь большего, чем иным людям в течение всей жизни. В действительности любой истинный и долгосрочный успех приходит тог-

да, когда жизнь приведена в гармонию с перечисленными тремя принципами.

Здесь очень важно отметить следующее обстоятельство. Ментальные законы похожи на законы физики в том смысле, что они действуют все сто процентов времени. Закон гравитации, к примеру, работает всюду на планете Земля двадцать четыре часа в сутки. Спрыгнув вниз с десятиэтажного здания, вы упадете на мостовую с одинаковой силой как в центре Нью-Йорка, так и в центре Токио.

Совершенно не имеет значения, что вы знаете о гравитации, согласны ли вы с ней, говорил ли вам кто-то об этом, когда вы были ребенком. Закон беспристрастен. Он работает применительно к вам повсюду, независимо от того, знаете вы о нем или нет и удобен ли он вам в настоящий момент.

Ментальные законы также работают сто процентов времени, несмотря на то что физическое их проявление не так легко увидеть. Всякий раз, когда жизнь идет гладко, ваши мысли и действия приведены в гармонию с этими невидимыми ментальными законами. Каждый раз, когда вы сталкиваетесь с проблемами, вы неизменно нарушили один или более законов, заведомо зная об этом или находясь в неведении. Из-за их центральной роли в достижении счастья очень важно познакомиться с ними и интегрировать во все, чем вы заняты.

1. Закон контроля

Закон контроля гласит, что ваше отношение к себе самым позитивно в той степени, в какой вы контролируете свою жизнь, и негативно в той степени, в которой вы, согласно собственным ощущениям, теряете над ней контроль или попадаете под контроль иной внешней силы.

Этот закон, или принцип, широко признан в психологии. Он называется “теорией местоположения контроля”. Обычно считается, что стресс, тревожность, напряженность и психопатические заболевания являются результатом потери человеком чувства контроля или ощущения отсутствия контроля над чем-то, что для него важно.

Например, если вы чувствуете, что вашу жизнь контролируют ваши долги, ваш начальник, ваше неважное здоровье, плохие отношения с людьми, поведение окружающих, то вы испытываете стресс. Стресс проявляется в раздражении, гневе, негодовании. Если с ним не справиться, он вызовет бессонницу, депрессию или даже различного рода болезни.

Возможен либо внешний, либо внутренний контроль. Иными словами, вы можете ощущать, что сами контролируете свою жизнь, испытывая счастье, уверенность, практикуя положительные подходы, или что ваша жизнь контролируется другими, и вы беспомощны, загнаны в ловушку, чувствуете себя жертвой.

В обоих случаях контроль над вашей жизнью начинается с ва-

ших же мыслей — это единственное, над чем ваш контроль безграничен. То, как вы размышляете о ситуации, определяет ваши чувства, а последние определяют ваше поведение.

Самодисциплина, владение собой, самоконтроль — все это начинается с контроля над собственным мышлением. Никакой человек или ситуация не могут заставить вас чувствовать себя определенным образом, только ваши собственные мысли о ситуации заставляют вас чувствовать себя так или иначе. Вы способны контролировать свои мысли. Как сказала Элеонора Рузвельт, “никто не может вас заставить чувствовать себя униженным без вашего согласия”.

Существует два способа взять под контроль любую ситуацию, приводящую к стрессу и отсутствию радости. Во-первых, можно предпринять некоторые действия для ее изменения. Можно разобраться в ситуации и попытаться направить ее в конкретное русло. Во-вторых, можно просто уйти прочь. Очень часто можно восстановить контроль, оставив в покое человека или ситуацию и занявшись чем-то другим.

Иногда самое лучшее, что можно сделать с ситуацией, связанной с потерей контроля, — это просто уйти. Если вам доводилось разрывать несчастливые отношения или увольняться с неприятной работы, то вы помните, насколько лучше вы почувствовали себя, прекратив борьбу. Решив больше ничему не сопротивляться, вы снова обрели чувство контроля.

Закон контроля объясняет, почему так важно быть решительным и почему так важно знать, чего вы хотите. Уверенность в себе и ощущение контроля и есть преимущество человека, имеющего ясную цель и план, перед теми, кто колеблется и не уверен в себе.

Рассмотрите различные стороны вашей жизни с помощью ментального теста и решите, где ваши чувства позитивны, где вы полностью держите ситуацию под контролем, а где нет. Затем подумайте о конкретных вещах, которые можно было бы сделать для обретения контроля над теми областями вашей жизни, которые вызывают стресс. Подумайте также о ситуациях, из которых лучше всего просто выйти.

Одна из главнейших ваших обязанностей — взять собственную жизнь под контроль и удержать этот контроль в своих руках. Ощущение контроля становится фундаментом для построения счастья и успеха в будущем. Убедитесь, что этот фундамент достаточно прочен.

2. Закон причины и следствия

Закон причины и следствия гласит, что каждое следствие в вашей жизни имеет причину. Он настолько важен, что был назван железным законом Вселенной. Он утверждает, что все происходит по какой-либо причине вне зависимости от вашего знания о ней. Нет ничего случайного. Мы живем в упорядоченной Вселенной, управ-

ляемой строгими законами, и понимание этого играет центральную роль применительно к любому иному закону или принципу.

Закон причины и следствия гласит, что для успеха есть конкретные причины и что такие же конкретные причины есть для неудачи. Есть конкретные причины для здоровья и болезни. Есть конкретные причины для счастья и несчастья. Если в вашей жизни имеет место какое-то следствие, которое вам бы хотелось умножить, то нужно проследить его причины и повторить их. Если есть некоторое следствие, которое вам совсем не по душе, проследите и его причины, а затем избавьтесь от них.

Этот закон настолько прост, что многие не обращают на него внимания. Люди продолжают делать (или не делать) те самые вещи, которые приводят к разочарованию и несчастью, и винят в своих проблемах окружающих.

Безумие определяется как “выполнение одного и того же действия одним и тем же способом и ожидание различных результатов”. Мы все в той или иной степени замечены за этим занятием. Нам следует честно признаться в этой тенденции и справиться с ней.

Есть одна шотландская пословица, которая гласит: “Лучше зажечь одну слабенькую свечку, чем проклинать темноту”. Будет гораздо лучше сесть и разобраться в причинах своих трудностей, чем печалиться и злиться по их поводу.

В книге Притч Соломона сказано: “Что посеешь, то и пожнешь”. Эта версия закона причины и следствия также называется законом сева и жатвы. Он гласит, что пожнете вы только то, что посеяли, и что все, пожидаемое вами сегодня, есть результат посева в прошлом. Если в будущем вы хотели бы снять иной урожай в какой-то из областей своей жизни, то должны посеять иные семена сегодня. Конечно же, это прежде всего относится к семенам разума.

Наиболее важное применение закона причины и следствия, или сева и жатвы, таково: мысли есть причины, а условия есть следствия.

Ваши мысли служат главной причиной условий вашей жизни. В вашем опыте все начиналось с определенной мысли — вашей или чьей-то еще.

Все, что вы есть, и все, чем вы станете, является результатом способа вашего мышления. Изменив качество своего мышления, вы измените и качество своей жизни. Перемены в вашем внешнем опыте последуют за переменами в опыте внутреннем. Вы пожнете то, что посеяли. Вы уже это делаете.

Вся прелесть этого неизменного закона заключается в том, что, приняв его, вы обретаеете полный контроль над своими мыслями, чувствами и получаемыми результатами. Применяя закон причины и следствия, вы приводите свою жизнь в гармонию с законом контроля. Вы сразу же почувствуете себя лучше и счастливее.

Каждый из аспектов делового успеха или провала можно также

объяснить действием этого базового закона. Посеяв нужные причины, вы пожнете желаемый эффект. Производя высококачественные товары и услуги, в которых нуждаются потребители и за которые они готовы платить, и занимаясь их настойчивым продвижением на рынок, вы сможете их успешно продавать. А если всего этого не делать, то не будет и никаких результатов.

Качественно выполняя работу и достигая результатов, требуемых для роста и процветания вашей компании, вы успешно продвигаетесь по службе и испытываете удовлетворение. Хорошо обращаясь с людьми, вы получите то же и от них. Вы всегда получите от жизни то, что в нее вложили. А вклад всегда находится под вашим контролем.

3. Закон веры

Закон веры гласит, что все, во что вы горячо верите, становится реальностью. Чем сильнее вы верите в истинность чего-то, тем выше вероятность истинности этого для вас. Если вы в самом деле верите во что-то, то и представить себе не можете, как это может быть иначе. Ваши убеждения создают туннель вашего зрения. Они редактируют входящую информацию и отбрасывают то, что не соответствует вашим решениям или убеждениям.

Гарвардский исследователь Уильям Джеймс сказал: “Вера создает реальный факт”. В Библии об этом сказано так: “По вере вам воздается”. Иными словами, вам не обязательно верить в то, что делаете, но видите вы именно то, во что верите.

Например, если вы совершенно уверены, что вам судьбой предназначено добиться больших успехов, то независимо от того, что происходит, вы продолжите бороться за достижение своих целей. И ничто вас не остановит.

С другой стороны, если вы верите, что успех — это дело везения или случая, то вас очень легко смутить и разочаровать всякий раз, когда что-то не ладится. Ваши убеждения настраивают вас на успех или провал.

Обычно люди смотрят на мир одним из двух способов. Вооружившись доброжелательным взглядом на мир, вы обычно считаете, что мир — это замечательное место для жизни. Вы стремитесь видеть в людях и ситуациях нечто хорошее и верите, что вокруг полно возможностей, преимуществами которых можно воспользоваться. Вы полагаете, что, несмотря на собственное несовершенство, вы в целом очень неплохой человек. Вы верите в будущее, в себя и в других. Вы в достаточной степени оптимист.

Второй способ смотреть на мир основан на недружелюбном мироощущении. Человек с недружелюбным взглядом на мир обычно характеризуется негативистским, и пессимистическим отношением к себе и к жизни. Он обычно полагает, что “с властью справиться

невозможно”, что “богатые богатеют, а бедняки беднеют” и что как бы упорно вы ни трудились, вам все равно не продвинуться, ведь все против вас.

Человек такого типа повсюду видит несправедливость, угнетение и несчастья. Когда что-то идет не так, как планировалось, а это обычно так и бывает, он во всем винит невезенье или плохих людей. Он чувствует себя жертвой. Из-за такого отношения он никого не любит и не уважает.

Нет нужды говорить, что люди с оптимистическим подходом к жизни обычно чрезвычайно подвижны, энергичны, они строят и создают будущее. Они позитивны и веселы, они видят мир как чудесное место, подходящее для жизни. Для них характерны неиспробованные ментальные подходы, позволяющие откликаться позитивно и конструктивно на неизбежные взлеты и падения повседневной жизни. Ключевое направление вашего пути к успеху — развитие и поддержание такого доброжелательного, или позитивного, взгляда на мир.

Вероятно, наиболее серьезные ментальные препятствия, которые вам придется преодолеть в пути, содержатся в ваших самоограничивающих убеждениях. Эти убеждения ограничивают

вас всеми возможными способами. Они удерживают вас от совершения новых попыток. Они зачастую заставляют вас видеть то, чего не существует в действительности.

Вы можете чувствовать, что ваш разум ограничен, потому что вы получали средние или плохие оценки в школе. Возможно, вы полагаете, что ваша созидательная способность или способность учиться или запоминать ограничены. Может быть, вам кажется, что вы не очень выдающаяся личность или у вас нет сметки в делах, связанных с деньгами. Некоторые люди считают, что они не могут избавиться от лишнего веса, бросить курить или стать привлекательными для противоположного пола.

Но во что бы вы ни верили — если вы верите в это достаточно сильно, — это становится для вас реальностью. Вы двигаетесь, разговариваете, общаетесь с людьми, ведете себя в соответствии со своими убеждениями. Даже если то, во что вы верите, полностью ложно — это истинно для вас, если вы верите в это.

Я сдерживал себя и продавал себя по дешевке, потому что не получил среднего образования. На выпускников университетов я смотрел с благоговением и уважением. Я бессознательно принял для себя, что мои будущие перспективы ограничены. Из-за этого убеждения я ставил себе только ограниченные цели и не удивлялся, если не достигал их. В конце концов, я же плохо учился в школе — чего ещё от меня ждать?

Однажды я прочел реальную историю о молодом человеке из небольшого городка, который окончил школу на “отлично”. После этого он подал заявление на поступление в университет штата. Для

того чтобы быть принятым, ему, в частности, нужно было, как и другим абитуриентам по всей стране, пройти тест на уровень способностей. Несколькими неделями позже он получил письмо от приемной комиссии, где сообщалось, что он набрал в тесте девяносто девять процентов и принят на учебу.

Молодой человек был рад своему поступлению, но все-таки существовала одна проблема. Он не знал о системе процентов и пришел к ошибочному выводу, что девяносто девять — это его коэффициент интеллекта. Он знал, что средний коэффициент интеллекта составляет сто единиц, и решил, что никогда не сможет заниматься на уровне университета с таким “ограниченным” интеллектом.

На протяжении всего семестра он провалил (или почти провалил) каждый предмет. В конце концов руководитель пригласил его к себе и спросил, почему он справляется с учебой настолько плохо.

“Ну, — сказал студент, — вы не можете меня винить в этом. Мой коэффициент интеллекта — только девяносто девять”. На столе руководителя в это время лежало личное дело студента. “Почему вы так думаете?” — спросил руководитель.

“Так было написано в письме от приемной комиссии”, — ответил студент.

Когда руководитель понял, что произошло, он объяснил разницу между коэффициентом интеллекта и счетом в процентах.

“Девяносто девять процентов означают, что ты набрал равный или больший балл, чем девяносто девять студентов Америки, которые проходили этот тест. Ты — один из лучших во всем университетском городке”.

Когда молодой человек осознал свою ошибку и сменил мнение о своем интеллекте, то стал совершенно другим.

Он вернулся к занятиям и включился в работу с новым чувством уверенности и компетентности. К концу семестра его имя было на доске почета и он окончил курс, войдя в десятку лучших студентов.

В этой истории заключен урок, ценный как для вас, так и для меня. Мы слишком легко принимаем любую свою ограниченность. После этого мы игнорируем или отвергаем любые очевидные факты, которые противоречат тому, во что мы уже решили верить.

Однажды учитель спросил маленького мальчика: “Ты умеешь играть на каком-нибудь музыкальном инструменте?”

“Не знаю, — ответил тот, — я еще не пробовал”.

Вы чем-то похожи на этого мальчика. Вы тоже не знаете, на что вы действительно способны. Не спешите продавать себя по дешевке. Откажитесь принимать ограничения своего потенциала. Вполне возможно, что вы способны на гораздо большее, чем делали до сих пор.

Большинство убеждений, ограничивающих вас, совсем неверны. Они основаны на негативной информации, которую вы усвоили

и приняли как истинную. Как только вы приняли ее, ваши убеждения сделали ее для вас реальным фактом. Как говорил Генри Форд, “если вы верите, что можете или не можете сделать что-то, вы правы в обоих случаях”.

В главе 3 вы узнаете, как построить сильную и надежную систему убеждений, полностью соответствующую тому, чего вы хотите достичь в своей жизни. Перед этим вы должны начать выявлять те ограничивающие убеждения, которые, возможно, вас сдерживают. Довольно часто ваши муж, жена или друзья смогут помочь вам распознать и выявить ограничивающие идеи и убеждения, о которых вы сами не знаете. Помните, они приносят одинаковый вред — вне зависимости от того, знаете вы о них или нет.

4. Закон ожиданий

Закон ожиданий гласит: все, чего вы ожидаете с уверенностью, становится вами же выполняемым пророчеством. Другими словами, вы получаете не обязательно то, чего хотите от жизни, а то, что ожидаете от нее. Ваши ожидания оказывают мощное невидимое влияние, заставляющее людей поступать и ситуации возникать в соответствии с тем, чего вы от них ждали.

Можно сказать, что вы постоянно являетесь предсказателем своей собственной судьбы, говоря и размышляя о том, как, по вашему мнению, ситуация может обернуться. Добившиеся успеха мужчины и женщины уверены в себе. Они предполагают свой успех, они ожидают положительного к себе отношения. Они ожидают, что будут счастливы, — и они редко разочаровываются в своих ожиданиях.

Для людей, не добившихся успеха, характерны отрицательные ожидания, цинизм и пессимизм, которые каким-то образом приводят к тому, что все происходит именно так, как эти люди того и ждут.

Доктор Гарвардского университета Роберт Розенталь в своей книге “Пигмалион в классе” описывает, какое громадное влияние на успеваемость студентов оказывают предположения их учителей. Он также приходит к выводу, что если бы студенты чувствовали, что от них ожидается хороший уровень, то занимались бы гораздо лучше, чем в отсутствие таких ожиданий.

В начале шестидесятых годов в районе залива Сан-Франциско был проведен доктором Розенталем эксперимент. В начале школьного года три учителя были приглашены в кабинет директора. Он сказал им примерно следующее: “Наблюдая за вашим стилем преподавания, мы пришли к выводу, что вы являетесь тремя лучшими учителями в нашей школе. В качестве специальной награды за превосходное преподавание каждый из вас получит по классу, составленному из лучших учеников нашей школы. Эти дети были выбраны на основе результатов последних тестов на уровень коэффициента интеллекта, и мы рассчитываем, что за год они повысят уровень своей успева-

емости на двадцать—тридцать процентов. Но так как мы не хотим, чтобы нас обвинили в дискриминации, мы требуем, чтобы вы сохранили это в тайне. Мы не скажем родителям, а вы не должны говорить ученикам, что их специально отобрали в класс повышенного уровня”.

Учителя были в восторге. Мечта преподавателя — учить класс, полный одаренных детей. Они приступили к занятиям с невероятным энтузиазмом.

На протяжении года проводились проверки класса и наблюдение за учителями. Учителя преподавали с большей преданностью своему делу. Они были более терпеливы в том случае, когда ученик не мог сразу усвоить новую мысль. Они проводили с учениками больше времени после уроков. Когда у ребенка были проблемы с усвоением материала, учитель считал, что весь вопрос в том, как он учит, а не в ученике.

В конце учебного года эти три класса лидировали не только в школе, но и в целом районе по результатам стандартных тестов. Они достигли также и скачка успеваемости на двадцать-тридцать процентов по сравнению с предыдущим годом, в точности как от них и ожидалось.

Когда были готовы результаты тестов, директор школы пригласил учителей в свой кабинет и поздравил их с отличным окончанием года. Учителя единогласно поблагодарили директора за то большое число одаренных учеников, которых им довелось учить. Они сказали, что, имея таких учеников, преподавать легко и что они получали такое удовольствие от своей работы в течение этого года, как никогда прежде.

Тогда директор объяснил им, что все это было экспериментом. В действительности ученики вовсе не были особенными. Их имена были выбраны посредством лотереи из всего числа учеников этой школы. Затем их наугад распределили по классам этих трех учителей. На самом деле эти дети были совершенно обычными.

Нет необходимости говорить, что преподаватели были крайне удивлены. Как же ученики могли так хорошо учиться, именно так, как и было предсказано? Тут им и стала понятна причина, по которой они оказались такими хорошими преподавателями. Именно их учительский опыт был ответствен за полученные результаты.

После этого директор объяснил им, что и преподаватели были выбраны наугад. В начале учебного года записки с именами всех учителей были положены в шапку, и вот эти три преподавателя и оказались теми, чьи имена были вытащены в самом начале.

Это называется двойным слепым экспериментом. Экспериментаторы продолжали обычную линию во всем, за исключением ожиданий. Ожидания директора по поводу учителей были ясными. Он сказал: “Вы — отличные преподаватели, и мы ожидаем, что вы добь-

етесь с этими учениками прекрасных результатов”.

Ожидания учителей применительно к ученикам были неявными и не высказывались вслух. Они просто обращались с детьми так, словно те обладали высоким интеллектом, и ожидали от них результатов в соответствии с сообщаемой им информацией.

В обоих случаях ожидания основывались на ложной информации. Тем не менее в обоих случаях информация исходила из заслуживающего доверия источника и стала воплощенным пророчеством.

Это очень важно. Ваши ожидания формируются прямо пропорционально вашему уважению к правдивости источника. Чем больше вы уважаете того или иного человека, тем большее влияние он окажет на ваши ожидания применительно к себе.

Учителя преподавали на вершине мастерства, и ребята учились быстрее, чем когда-либо раньше. Один из участвовавших в эксперименте учеников показал увеличение коэффициента интеллекта с девяноста баллов до ста пятнадцати — скачок на двадцать пять пунктов. Это произошло под влиянием учителя и его позитивных ожиданий. В эксперименте было продемонстрировано, что в случае, когда ожидания учителей по поводу учеников высоки, ребята трудятся и поступают в соответствии с этими ожиданиями.

Многие родители, прослушав наши семинары, изменили школьную жизнь своих детей, попросив учителей обращаться с их детьми так, будто они очень способные. В большинстве случаев учителя были готовы идти навстречу такой идее, при этом родители делали то же самое дома.

Результаты оказались поразительными. Дети, учившиеся на тройки и четверки, стали получать четверки и пятерки уже через пару месяцев. Ученики, лишенные мотивации и томившиеся от скуки на уроках именно из-за своей плохой успеваемости, преисполнились энтузиазма и желания учиться под влиянием родителей и учителей, излучавших позитивизм и уверенность в успехе.

Четыре типа ожиданий

На нашу жизнь оказывают влияние четыре источника ожиданий. Первый — ожидания наших родителей. Мы все неосознанно запрограммированы жить так хорошо или так плохо, как мы об этом слышим по мере взросления от собственных родителей. Потребность в их одобрении не исчезает даже после того, как родители нас покидают. Если у вас в семье ожидали, что вы со всем справитесь, и уверенно, позитивно поощряли вас стараться изо всех сил, то это оказало огромное влияние на то, каким человеком вы стали. А если, как это происходит довольно часто, ваши родители выражали негативные ожидания или вовсе никаких, то вполне возможно, что вы по-прежнему несете на себе груз, связанный с нежеланием разочаровать собственных родителей.

В одном из исследований психолог провел беседы с девяноста процентами заключенных, и они признались, что, будучи детьми, много раз слышали от своих родителей: “Когда-нибудь ты попадешь в тюрьму”.

Второй источник ожиданий, оказывающий влияние на ваше поведение, — это ожидания вашего начальника по поводу результативности вашей работы. Люди, работающие под началом человека с положительными ожиданиями, всегда счастливее, лучше работают и успевают сделать больше, чем те, чей начальник негативист и увлекается критикой. Поскольку на вас неизбежно оказывают влияние ожидания людей, от которых зависит ваш доход, то вряд ли вы будете счастливее или станете работать эффективнее под руководством человека с негативистским поведением и отношением к вам.

Третий источник — это ваши собственные ожидания в отношении детей, супругов, ваших собственных подчиненных и коллег. Вы оказываете огромное влияние на личность, поведение и результаты работы тех, кто полагается на ваше руководство и поддержку. Чем больше ваше значение в чьей-то жизни, тем сильнее ваши ожидания влияют на результат работы этого человека. Вероятно, наиболее последовательное, эффективное и предсказуемое мотивирующее поведение, которое вы можете выбрать, — это уверенное и непрерывное ожидание от других самого лучшего. Люди всегда будут стараться вас не разочаровать.

Я всегда говорю своим детям: “Вы самые лучшие дети на Западе. Ты лучший мальчик, а ты лучшая девочка в мире”. Я постоянно говорю, что люблю их, что думаю о них как о чудесных детях, о том, что в жизни их ждут великие дела.

Оказывает ли это влияние на их личности? Поверьте, да! Попробуйте сами, и вы увидите. Многие люди, добившиеся успеха, приписывают значительную часть своих достижений влиянию того человека, которого они уважали, кто непрерывно выражал уверенность в их способности достичь большего. Самое лучшее, что вы, вероятно, можете сделать для другого человека, — это сказать: “Я верю в тебя. Я знаю, что у тебя всё получится”.

Четвертый источник ожиданий — это ваши собственные ожидания от себя самого. Самое чудесное здесь то, что вы сами их и создаете. Вы можете создать собственный ментальный набор, собственный подход к миру, уверенно ожидая самого лучшего от себя самого в любой ситуации. Ваши ожидания по отношению к себе уже сами по себе обладают такой мощью, что способны подавить все негативные ожидания других людей по отношению к вам. Вы можете создать силовое поле положительной ментальной энергии вокруг себя, с уверенностью ожидая выиграть что-то в каждой ситуации.

У. Клемент Стоун, мультимиллионер, знаменит своей “инверсионной паранойей”. Такой человек верит, что Вселенная замышляет

какое-то доброе дело для него лично. Инверсионный параноик рассматривает каждую ситуацию как посланную Господом либо для создания некоторого преимущества, либо для того, чтобы преподать ценный урок, который помог бы добиться еще большего успеха. Эта форма инверсионной паранойи является фундаментом положительного ментального подхода. Это — наиболее заметная черта человека, добивающегося настоящего успеха.

Один из слушателей моего семинара, бывший на тот момент безработным, рассказал мне, что прежде всего стал говорить себе каждое утро: “Я верю, что сегодня случится что-то чудеснее”.

Он повторял это снова и снова, пока не выработал такое отношение, которое заставило его ждать каждого события, свершавшегося в течение дня. И поразительно, что с ним стали происходить невероятные вещи. После шести месяцев непрерывного поиска работы он получил два предложения в течение первой же недели занятий. Его финансовые проблемы и юридические сложности развеялись самым чудесным образом. За каждым углом его поджидали чудеса.

Только вообразите себе: вы проводите весь день с верой в то, что с вами произойдет что-то чудесное. Подумайте о том, насколько более оптимистичным, положительным и веселым вы бы были, если бы были абсолютно уверены, что кто-то замышляет сделать вас счастливым, помочь добиться успеха.

Я могу обещать вам следующее: если вы попробуете выполнять это упражнение всего три дня, в конце последнего дня с вами случится так много всего чудесного, что вы не поверите.

Вы никогда не можете подняться выше собственных ожиданий. Поскольку они находятся под вашим полным контролем, будьте уверены, что ваши ожидания полностью соответствуют тому, что должно произойти по вашему желанию. Всегда ожидайте от себя только самого лучшего.

Начав сознательно работать над этим ментальным законом, вы приобретаете силы, не имеющие практически никаких пределов. Сила положительных ожиданий уже сама по себе способна изменить всю вашу личность, всю вашу жизнь.

5. Закон притяжения

Об этом законе написано немало книг, и многие полагают, что он играет центральную роль в понимании состояния человека. Закон притяжения гласит, что вы представляете собой живой магнит. Вы неизменно привлекаете в свою жизнь людей и ситуации, находящиеся в гармонии с вашими доминирующими мыслями. Подобное притягивает подобное. Птички с перышками собираются в одну стаю. Все, что влечет к вам, связано с тем, какой вы человек и в особенности каковы ваши мысли.

Ваши друзья, семья, отношения, работа, проблемы и возможно-

сти — все это привлекается на основе привычного для вас способа мыслить в каждой из областей.

Этому есть пример в музыке, называемый принципом симпатического резонанса. Допустим, в комнате стоит два рояля. Вы берете ноту “до” на одном из них, переходите к другому роялю и обнаруживаете, что струна “до” вибрирует с той же скоростью, что и аналогичная струна первого рояля. На основании того же принципа вы будете стремиться познакомиться и поддерживать отношения с теми людьми, которые вибрируют в гармонии с вашими доминантными мыслями и эмоциями.

Оглядевшись вокруг себя в каждом из аспектов собственной жизни, как положительном, так и отрицательном, вы увидите, что сами создали весь этот мир. И чем больше чувства вы вкладываете в мысль, тем выше будет скорость вибрации и тем скорее вы привлечете к себе людей и ситуации, находящиеся в гармонии с вашей мыслью.

Вы наблюдаете за действием этого закона повсюду. Стоит вам подумать о друге, сразу же звонит телефон к вы слышите его голос на другом конце провода. Стоит вам решить что-то сделать, и у вас сразу же появляются идеи к помощники. Вы превращаетесь в магнит, притягивающий металлические предметы.

Многие сдерживают себя потому, что не представляют, как попасть туда, куда им хочется, оттуда, где они находятся сейчас. Но благодаря закону притяжения нет необходимости знать все ответы с самого начала. Как только вы уяснили, чего хотите и какие люди вам требуются, вы привлечете все, что нужно, в свою жизнь.

Ваши мысли — это форма энергии, которая вибрирует со скоростью, определяемой уровнем эмоциональной интенсивности, сопровождающей мысль. Чем больше ваше волнение или страх, тем скорее ваши мысли излучаются вокруг вас и привлекают похожих на вас людей и сходные ситуации.

Кажется, что счастливые люди притягивают других счастливых людей. Человек, сознательно настроенный на процветание, привлекает многообещающие идеи и возможности. Оптимистичные, полные энтузиазма торговые работники привлекают более солидных клиентов. Позитивно мыслящие бизнесмены привлекают ресурсы, поставщиков и банкиров, необходимых им для успешного ведения дела. Закон притяжения работает везде и всегда.

Как и другие ментальные законы, закон притяжения нейтрален. Он может помочь, но может и навредить. В действительности этот закон можно рассматривать как вариацию закона причины и следствия, или закона сева и жатвы. Вот почему философ сказал:

Посей мысль, и пожнешь поступок;
Посей поступок, и пожнешь привычку;
Посей привычку, и пожнешь характер;

Посей характер, и пожнешь судьбу.

Можно быть чем-то большим, иметь больше, делать больше, ведь вы сами можете себя изменить. Можно изменить свои доминантные мысли, настойчиво овладевая ментальным мастерством. Можно дисциплинировать себя, сосредоточивая собственные мысли на том, что нужно, и отказываясь думать о нежелательном.

Тех, кто пользуется законом притяжения с точки зрения положительного подхода, часто называют счастливыми. Это еще один способ объяснить, почему так много хорошего и так много полезных людей привлекается в жизнь тех, кто имеет ясное представление о собственных целях и не теряет оптимизма в стремлении их достичь.

6. Закон соответствия

Закон соответствия — один из важнейших законов и во многом обобщает и объясняет все остальные. Он гласит: “Что внутри, то и снаружи”. Это означает, что ваш внешний мир есть отражение мира внутреннего. Этот закон провозглашает возможность распознать, что происходит у вас внутри, наблюдая за тем, что происходит вокруг вас.

В Библии этот принцип объясняется такими словами: “И так по плодам их узнаете их”. Все в вашей жизни идет изнутри во внешний мир. Ваш внешний мир проявлений соответствует внутреннему миру мыслей и эмоций.

Внешний мир взаимоотношений соответствует вашей истинной личности. Ваш внешний мир здоровья будет соответствовать вашему внутреннему настрою. Ваш внешний мир доходов и финансовых достижений будет соответствовать вашему внутреннему миру мыслей и приготовлений. То, как люди откликаются и реагируют на вас, отражает ваше отношение к ним и ваше поведение.

Машина, которую вы водите, и состояние, в котором вы ее содержите, будет соответствовать вашему состоянию души в каждый момент времени. Положительное отношение, уверенность в контроле над своей жизнью, домом, машиной, рабочим местом приведут к организованности и эффективности. Перегруженность работой, разочарование, несчастье — и ваши машина, рабочее место, дом, даже шкаф для одежды будут отражать ваше состояние растерянности и путаницы. Эффект от действия закона соответствия очевиден.

Все идет изнутри наружу. Большая ошибка, совершенная мной в молодые годы, заключалась в сосредоточении на том, чтобы делать, а не на том, чтобы быть. Я чувствовал, что могу подучить желаемое, практикуя определенные методы. Потом я понял, что практика нужна, но ее не достаточно.

Германский философ Гёте сказал: “Нужно быть чем-то, чтобы сделать что-то”. Нужно изменить себя. Нужно внутренне стать другим человеком, прежде чем результаты проявятся внешне. Долго при-

творяться у вас не получится, если вообще удастся.

Многие пытаются улучшить или изменить некоторые аспекты собственной жизни, заставляя изменяться других людей. Им не нравится отражение их собственной жизни, которое они видят в зеркале. Поэтому они работают над полировкой зеркала, вместо того чтобы заняться отражаемым объектом.

Эмерсон писал: “То, чем вы являетесь, кричит так громко, что я не могу разобрать ни одного сказанного вами слова”. Вы всегда представляетесь окружающим таким, какой вы есть на самом деле. Вам редко удастся кого-то обмануть. Единственный способ поменять что-то снаружи — это измениться внутри.

Уильям Джеймс писал: “Величайшая революция моей жизни — это открытие, что люди способны менять внешние аспекты собственной жизни, изменив внутренне отношение своего ума”.

Один из самых важных вопросов, которые вы можете себе задать, таков: “Каким человеком я должен быть, чтобы заслужить уважение тех людей, которые мне небезразличны, и чтобы прожить жизнь так, как мне хочется?”

7. Закон ментальной эквивалентности

Закон ментальной эквивалентности также называется законом ума и может рассматриваться как новая формулировка предшествующих законов. По сути он гласит, что мысли материализуются. С помощью живого воображения и повторов ваши мысли, заряженные эмоциями, становятся реальностью. Во благо или во зло, но почти все, что присутствует в вашей жизни, создано вашими мыслями.

Иначе это можно сказать- так: мысли — это материальные объекты. Они рождаются и начинают жить своей жизнью. Сначала вы — их хозяин, а затем они начинают распоряжаться вами. Вы почти всегда поступаете таким образом, который соотносится с вашими мыслями. Наконец вы начинаете превращаться в то, о чем думаете. Изменив свое мышление, вы меняете и свою жизнь.

Все происходящее в вашей жизни появляется на свет в форме мысли. Именно поэтому глубина мысли отличает всех, кто добивается успеха. Став умелым мыслителем, вы начинаете пользоваться умственным потенциалом таким образом, который отвечает вашим интересам.

* * *

Начиная мыслить позитивно и уверенно обо всех аспектах своей жизни, вы берете под контроль все происходящее с вами. Вы приводите свою жизнь в гармонию с причиной и следствием. Вы сеете положительные причины и пожинаете положительные следствия. Вы начинаете сильнее верить в себя и свои способности. Вы ожидаете больше позитивных результатов. Вы привлекаете позитивных, людей и ситуации, и скоро ваша внешняя жизнь приходит в соответ-

стве с внутренним миром конструктивного мышления.

Все эти трансформации начинаются с ваших мыслей. Измените свое мышление, и вы обязательно измените свою жизнь. Главное, что нужно сделать, — это изменить ментальный эквивалент того, что вам хочется испытать в реальном мире, а из этого вытекает все остальное.

Как заставить эти идеи работать

В главе 1 вы начали трансформирующие упражнения в рисовании ментального шедевра, определяющего ваши идеальные цели и устремления в каждой из важнейших областей вашей жизни. А теперь вооружитесь перечисленными ментальными законами и потратьте некоторое время на размышления о тех привычных режимах мышления, которые создали вашу теперешнюю жизнь.

Первое — это ваши взаимоотношения. Что в ваших подходах, убеждениях, ожиданиях и поведении создает проблемы в отношениях с другими людьми?

Второе — ваше здоровье. Каковы ваши идеи и убеждения по поводу собственного веса, физической формы, внешнего вида, диеты, отдыха? Как все это помогает или препятствует вам?

Третье — это ваша карьера. Как ваши мысли влияют на занимаемую должность, личный прогресс, качество выполняемой работы и получаемое удовлетворение?

Четвертое — ваш уровень финансовых достижений. Что бы вы хотели улучшить? Каковы ваши убеждения и ожидания, касающиеся вашего материального благополучия? Сколько бы вы хотели зарабатывать и почему?

Пятое — качество внутреннего мира — мыслей, чувств, мира в душе и счастья. Какие убеждения, подходы и ожидания формируют ваш сегодняшний мир? Что из этого нуждается в переменах?

Если вы честны сами перед собой, то обнаружите, что сами ограничиваете свое мышление в каких-то областях. И это вполне нормально. Честно признав факты, вы сможете двигаться от этой отправной точки к скорому самосовершенствованию.

Глава 3. Гениальная программа

Все происходящее с вами, все, чем вы становитесь и что совершаете, определяется вашим способом мышления. Начав вносить изменения в свой образ мыслей, вы начинаете менять и свою жизнь. Но как же вы попали туда, где сейчас находитесь? Какие формирующие влияния сложились в комбинацию, сделавшую вас таким, какой вы есть сегодня? Почему вы думаете и чувствуете именно так, а не иначе, какие факторы привели вас к вашей нынешней ситуации?

В этой главе вы узнаете о собственной “гениальной программе”, о том, как вы перешли в режим “автопилота”, начиная с самого

раннего детства. Вы научитесь брать свою внутреннюю систему пилотирования под контроль, устранять влияния и препятствия, мешающие вашему счастью, причем сможете делать это даже неосознанно. Вы обнаружите, что ваша гениальная программа может быть изменена для достижения тех результатов, которые вам требуются.

В возрасте двадцати лет я жил в маленькой квартирке и был безработным. В середине зимы на улице было тридцать два градуса ниже нуля. Я жил один в чужом городе, в тысячах километров от родного дома.

Одиннадцатью годами позже, когда мне исполнился тридцать один год, я снова жил один в небольшой квартирке. Снаружи было тоже холодно, минус тридцать пять. Я по уши залез в долги, был безработным, и все это снова в тысячах километров от семьи и друзей.

После одиннадцати лет работы и путешествий в моей жизни почти ничего не изменилось. Я стал старше и мудрее, но по-прежнему чувствовал, что кручу колеса вхолостую.

Я испытывал разочарование. У меня было чувство, что я достиг очень немногого. Всю жизнь я лелеял веру в то, что мой потенциал позволит мне достичь многого, но я понятия не имел, как его задействовать.

Я слышал, что в течение всей жизни люди в среднем используют десять и менее процентов своего потенциала. По некоторым оценкам, Альберт Эйнштейн, один из величайших гениев двадцатого столетия, воспользовался только пятнадцатью процентами своего потенциала.

Исследования коры, “мыслящего мозга” человеческого существа, проведенные в Стэнфордском университете, привели к выводу о том, что средний человек пользуется только двумя процентами своих умственных способностей.

Этот предмет заинтересовал меня. Каков же потенциал среднего человека? Каков мой истинный потенциал? Как можно выжать из себя больше? Я пытался открыть секретный замок, не зная верного кода. Я читал, размышлял и наконец находил ответы один за другим. Я узнал код замка на двери, за которой скрыт человеческий потенциал. Эта комбинация позволила мне изменить собственную жизнь. Она же позволит вам сделать то же самое со своей жизнью.

Для начала подумайте о том, что во всей истории человечества никогда не существовало и не будет существовать человека, похожего на вас. Вероятность рождения человека с такой же уникальной комбинацией характеристик и качеств равна пятидесяти триллионам к одному. Вы располагаете потенциалом, с помощью которого можно совершить нечто особенное, экстраординарное, то, чего не сможет никто другой. Но при этом вы должны ответить на один-единственный вопрос: вы и правда собираетесь это сделать?

Верно, что некоторые люди рождаются с необычными способностями. Но большинство из нас начинает жизнь, имея весьма скромные таланты и способности. Большинство тех, кто добивается успеха в какой-то области, совершают это в результате развития до очень высокой степени своих природных способностей и талантов в некоторой определенной, интересующей их области. Ваш личный потенциал находится внутри вас, но его необходимо определить и развить. Только тогда вы сможете в полной мере показать то, на что вы способны.

Простое уравнение

Одно из определений индивидуального потенциала задается уравнением $[BC + PC] \times O = LP$. Первые две буквы — BC — обозначают врожденные способности. Это то, с чем вы появляетесь на свет, ваши природные склонности, темперамент и умственные способности в целом.

Следующие две буквы — PC — обозначают приобретенные способности. Сюда входят знания, навыки, талант, опыт и способности, наработанные и развитые по мере роста и обретения зрелости.

Следующая буква — O — обозначает отношение или тип ментальной энергии, которую вы вкладываете в комбинацию врожденных и приобретенных способностей. LP обозначает личный результат. Таким образом, формула читается так: врожденные способности плюс приобретенные способности, помноженные на ваше отношение, равны личным результатам.

Ваше природное отношение, природные таланты и способности, “внутренние аспекты” вашей личности закрепляются за вами при рождении. Это ваше генетическое наследие. Здесь очень сложно что-либо изменить.

Приобретенные качества — это навыки и способности, развитые в результате приложения ваших природных талантов, путем приобретения образования и опыта. Это и есть области вашей компетентности и потенциального высокого мастерства.

Вы можете развить, улучшить и изменить приобретенные качества с течением времени в результате учебы и практической работы, но это медленный и целенаправленный процесс, требующий терпения, дисциплины и существенных усилий.

Единственная темная лошадка в уравнении — это O, или отношение. Здесь и лежит то самое озарение, пришедшее ко мне и изменившее всю мою жизнь.

Поскольку качество вашего отношения можно улучшать почти беспрестанно, то даже человек со средними врожденными способностями в состоянии показать высокие результаты, имея положительное ментальное отношение к делу. И ваше отношение также можно улучшить немедленно и почти без ограничений. Именно потому ваше

отношение в той же мере, что и склонности, определяет достигаемые вами результаты. Но ведь ваше отношение напрямую контролируется вашей волей. Вы вольны решать, каким ему быть каждую минуту в течение дня.

Эрл Наитингеил указывал на отношение как на важнейшее слово в нашем языке. Известно, что нам следует иметь положительный настрой ума. Мы слышим об этом многие годы. Но что это значит?

Ваше отношение — это подход, применяемый вами в жизни. Это ваш “угол атаки”. Это ваш главный ментальный тон и внешнее выражение ваших мыслей и чувств. Положительное умонастроение характеризуется оптимизмом и приподнятым настроением при общении с людьми, при встрече с проблемами и событиями, с которыми приходится иметь дело в течение дня.

Ваше отношение — один из лучших индикаторов того, какой вы на самом деле человек. В отношении других людей к вам отражается ваше отношение к ним. Именно поэтому люди, добивающиеся успеха, хорошо ладят с окружающими.

Выработка такого положительного отношения к самому себе и к своей жизни — первый шаг к высвобождению своего полного потенциала. Единственный способ определить, как именно вы относитесь ко всему вокруг, — это анализ собственных реакций на ситуации, в которых что-то не ладится. Эпиктет писал: “Обстоятельства не делают человека, они всего лишь показывают его самому себе”. Вам проще всего понять, из какого теста вы сделаны, наблюдая за собственным поведением в критических ситуациях. Ваше истинное “я” — хорошее или плохое — выходит на поверхность.

Но как вырабатывается отношение? Что настраивает одного человека на положительный лад, а другого — на отрицательный? Ваше отношение определяется вашими же ожиданиями. Ваши ожидания по поводу себя и собственной жизни имеют огромное значение. Они оказывают большое влияние на вашу личность.

Ожидая хороших событий, вы настроены по отношению к людям и событиям позитивно. Отыскивая хорошее в других, вы, скорее всего, найдете то, что искали. Ожидая чудес уже сегодня, вы наверняка их дождетесь.

Положительные ожидания — характерная черта выдающейся личности. Они создают положительное отношение, идущее рука об руку со счастьем и уверенностью в себе. Они обеспечивают стойкость ума и неиссякающий оптимизм, дающие возможность конструктивно реагировать на ежедневные трудности. Как я уже говорил в главе 2, вы сами, по собственному желанию, создаете свои ожидания.

Откуда исходят ваши ожидания? Проникая в глубь вашей личности слой за слоем, мы найдем коренную причину выбора тех или иных мыслей и чувств. Это единственный способ произвести быстрые и глубокие перемены в собственной жизни и достигаемых ре-

зультатах. Все идет изнутри наружу. То, что вы говорите и делаете во внешнем мире, всегда имеет корни в вашей внутренней жизни.

Ваши ожидания определяются вашими представлениями о себе и мире, в котором вы живете. Ваши ожидания в отношении людей, работы и любой из составляющих вашей жизни определяются тем, что вы считаете истинным в данной области. Даже опираясь на ложные и самоограничивающие представления, вы все равно демонстрируете собственные ожидания и отношение, закладываете их в конечный результат.

Согласно закону веры, благожелательный взгляд на мир создает убежденность в том, что этот мир прекрасен, что вы — хороший человек. И вы начинаете ждать от себя, от других людей и ситуаций самого лучшего. Ваши положительные ожидания выражаются в положительном умонастроении, и, согласно закону соответствия, люди отвечают вам тем же, что получают от вас. Вы получаете то, что даете сами.

Ваши убеждения определяют качество вашей личности. Но откуда же берутся убеждения? Этот вопрос приводит нас к величайшему прорыву, сделанному в психологии в двадцатом столетии, — к открытию так называемой Я-концепции.

Гениальная программа

Ваша Я-концепция — это набор представлений о самом себе, о каждой из составляющих своей жизни, о своем мире. Это — гениальная программа компьютера вашего подсознания. Закон веры гласит, что убеждения определяют реальность, ведь вы всегда смотрите на мир через экран предубеждений, сформированных структурой собственных убеждений. Ваша концепция самого себя, система убеждений, предшествует полученным результатам и поведению в каждой из областей жизни, предсказывает их. Ваша линия поведения всегда согласуется с концепцией самого себя, с системой представлений, приобретенных с младенчества.

Иными словами, вы находитесь там, где находитесь, именно из-за собственных представлений о себе. Богаты вы или бедны, счастливы или несчастны, худощавы или упитаны, всем этим вы обязаны собственным представлениям.

Поменяв представления в любой области собственной жизни, вы начинаете немедленно меняться и сами. Ваши ожидания, отношение, поведение и результаты — все это изменится.

Ваш внешний мир — это выражение мира внутреннего, и по-другому быть не может. “Вы не то, что сами о себе думаете, но вы становитесь тем, о чем думаете”.

Каждый из нас запрограммирован двигаться, говорить, думать и поступать так, как мы это и делаем. Нельзя мыслить, чувствовать или вести себя внешне иным образом, не изменив свою программу,

концепцию самих себя, то, что находится внутри. Отрицательная или ошибочная идея в концепции самого себя будет выражаться в негативном отношении и поведении во всей вашей жизни, во всех взаимоотношениях.

Но можно изменить программу и концепцию, заменив самоограничивающие идеи и убеждения на более свободные. Можно начать представлять себя таким, каким вы хотите быть, а не таким, какой вы есть на самом деле. Вы можете принять решение сделать каждую составляющую своей жизни позитивной, интересной, воодушевляющей. Можно сделать свою жизнь шедевром. При этом вы увидите, как новые конструктивные мысли начинают превращаться в реальность.

Аспекты Я-концепции

Существует прямая связь между тем, насколько хорошо вам что-то удастся, и Я-концепцией в этой области. Вам все удастся так хорошо, как вы сами ожидаете в соответствии с представлениями о своих способностях. Ваш успех определяется вашими ожиданиями в каждом из дел, которыми вы занимаетесь. Вы никогда не сможете быть внешне лучше или чем-то иным, нежели то, что вы сами о себе думаете.

Всякий раз, испытывая положительные эмоции по отношению к себе, выполняемой вами работе, взаимоотношениям, вы демонстрируете позитивное представление о самих себе в данной области. Всякий раз при получении низких результатов, появлении чувства ущербности и неловкости, выборе плохой линии поведения в конкретной ситуации ваши негативные представления о себе проявляются через поведение. Что внутри, то и снаружи.

Позитивные перемены становятся возможными благодаря тому, что ваши представления о себе субъективны, а не объективны. Ваши представления о себе и в особенности ограничивающие мысли и сомнения вовсе не основаны на фактах. Негативные представления о себе и своих способностях обычно основываются на ложной информации и впечатлениях, принятых вами и понимаемых как истинные.

Как только вы начнете отвергать эти ограничивающие идеи, они тут же начнут терять власть над вами. В результате постепенного изменения вашей Я-концепции ваш реальный потенциал становится неограниченным.

Пришедший на мой семинар молодой человек лет двадцати пяти работал на стройке. Во время обсуждения влияния Я-концепции он испытал ментальный шок. Для него зажегся новый свет. Он был ошеломлен.

Он рассказал мне, что его отец, необразованный рабочий, постоянно говорил своим детям: “Все в нашей семье были рабочими, и так будет всегда. Это удел нашей жизни. Просто именно так обстоят дела”. Парень рос, постоянно слыша это, и поэтому принял это как

факт, убеждение, и когда он окончил школу, то отправился работать строителем.

Во время семинара он неожиданно осознал, что приобрел отцовский ограниченный жизненный кругозор без всяких сомнений. Он смотрел на себя и на мир точно так же, как и его отец.

И теперь, семь лет спустя, он все еще работал в поте лица. Неосознанно он позволил своему отцу сформировать для себя Я-концепцию в отношении работы и способностей. Он увидел, как его убеждения в отношении себя самого сформировали его ожидания и личностные качества. Он осознал, что до сих пор искал только возможности заняться физическим трудом, а его внешний мир, отношения с людьми и стиль жизни были предопределены его убеждениями.

В тот момент он понял, что ему вовсе не нравится быть рабочим. Он всегда чувствовал, что способен на большее, но в то же время постоянно ощущал себя в западне. Теперь же он испытал новое чувство свободы и самообладания. Впервые он осознал, что все его ограничения находились внутри, а не снаружи.

После семинара он уволился с работы и занялся торговлей, начав с самого низкого уровня. Вначале у него все получалось плохо, но он был полон решимости. Он прочитал все книги о торговле, которые только смог достать. Он прослушал все обучающие программы на кассетах. Он посещал все доступные ему семинары по торговле и даже ездил на обучение в другие города.

Мы с ним поддерживали связь. За один год он увеличил свои доходы вдвое. За два года он зарабатывал уже в четыре раза больше. Он поднялся до предела своих способностей в торговле и скоро был нанят на перспективную работу, приносящую значительно больше денег.

Через пять лет он зарабатывал более сотни тысяч долларов в год, у него был великолепный дом, красивая жена, двое детей и прекрасное будущее. Он стал хозяином своей судьбы.

Поворотным пунктом для него, как и для меня и еще для тысяч других, стало то, что он узнал, как собственная жизнь контролировалась его Я-концепцией, а затем решил сменить ее. Все остальное стало лишь результатом.

Но существует не только главная Я-концепция, являющаяся суммой всех ваших убеждений о себе, но еще и серия “мини-Я-концепций”. Эти части Я-концепции контролируют эффективность ваших действий и поведение в каждой из тех отдельных областей вашей жизни, которые вы считаете важными.

У вас есть Я-концепция относительно того, сколько вы весите, сколько вы съедаете, сколько вы делаете физических упражнений и насколько хороша ваша физическая форма. У вас есть Я-концепция относительно того, как вы одеваетесь и как вы выглядите в глазах других людей. У вас есть Я-концепция самих себя как родителей или

как детей собственных родителей. У вас есть Я-концепция того, насколько вы популярны на работе, среди соседей и друзей.

У вас есть Я-концепция того, насколько вы хороши в каждом из видов спорта. Игрок в гольф может иметь представление о себе как о великолепном водителе и о плохом подающем, и именно так все и будет у него получаться.

Будучи торговым работником, вы, скорее всего, имеете общее представление о том, насколько вы хороши в качестве профессионала, и это определяет успех работы. У вас также есть личные Я-концепции того, насколько хорошо вам удастся составлять прогнозы, определять потребности, предлагать решения, откликаться на запросы, доводить сделки до конца. В каждой из этих областей вы можете чувствовать себя спокойно и уверенно, а можете пребывать в напряжении и нерешительности, в зависимости от того, как, на ваш взгляд, вам удастся справляться со своими задачами.

У вас есть Я-концепция того, насколько хорошо вы организованы и эффективны как в личной, так и в служебной жизни. Вы всегда будете вести себя в том стиле, который согласуется с вашей концепцией. Вы не можете вести себя отлично от подсознательной программы, точно так же как компьютер не может решить игнорировать заложенную программу.

У вас есть общая Я-концепция собственной компетентности в данной области и того, сколько денег вы способны зарабатывать. Вы никогда не сможете подняться намного выше уровня способностей, заданного Я-концепцией, и не сможете зарабатывать намного больше или намного меньше того уровня доходов, который намечен этой же концепцией.

В действительности если ваш заработок выше или ниже более чем на десять процентов вами же определенной границы, в вас поселяется чувство дискомфорта. Вы немедленно начинаете компенсировать его своим поведением. Зарабатывая на десять процентов больше, вы начинаете тратить деньги, давать в долг, вкладывать в вещи, в которых совсем не разбираетесь, раздавать и терять. Такое “разбрасывание” наблюдается у всякого, кто внезапно обнаруживает в своем кармане большую сумму денег, чем вытекает из его собственной концепции.

Существует немало историй о людях, выигравших большие суммы денег в различных лотереях. В большинстве случаев на момент выигрыша они были наемными работниками, а через два—три года после выигрыша снова становились таковыми, деньги были уже потрачены, и они понятия не имели, на что именно.

Зарабатывая на десять процентов меньше уровня, задаваемого вашей концепцией, или еще меньше, вы включаетесь в гонку. Вы стараетесь продуктивнее мыслить, дольше и упорнее работать, искать дополнительные заработки, размышлять о смене работы для возвра-

щения своего дохода на уровень, отвечающий вашей концепции.

Для вопросов, связанных с деньгами, весом и тому подобным, существуют пределы, достигнув которых вы обретеете комфорт. Однажды добравшись до них, вы стремитесь задержаться там любыми возможными средствами. Вы противодействуете переменам любого рода, даже положительным.

Зона комфорта — величайший враг человеческого потенциала. Ваши зоны комфорта становятся жизненными привычками, и переломить их нелегко. А ведь всякая привычка, существующая длительное время, приводит вас в тупик. И тогда, вместо того чтобы воспользоваться своим интеллектом для выхода из тупика, вы прикладываете всю свою энергию для создания в этом тупике комфортных условий. Вы оправдываете и рационально обосновываете ситуацию тем, что она не поддается изменениям. Вы чувствуете и говорите следующее: “Здесь ничего нельзя поделать”.

Но вы можете сделать немало для изменения своего будущего. Дальше вы узнаете, каким образом можно разрушить собственные зоны комфорта, как следует воспользоваться клавиатурой своего ментального компьютера, чтобы набрать новую систему представлений. Вы узнаете, как можно перестроить собственную концепцию для достижения гораздо лучших результатов.

Три составляющие Я-концепции

Ваша Я-концепция состоит из тех частей и похожа на трехслойный пирог. Первая из трех составляющих — ваш идеальный образ самого себя. Это представление или идеальное описание во всех деталях того человека, каким бы вы очень хотели стать. Идеальный образ оказывает огромное влияние на ваше поведение и характер размышлений о самом себе.

Ваш идеал представляет собой комбинацию качеств и свойств, которыми вы больше всего восхищаетесь в других людях — живущих и умерших. Это сумма ваших доминантных устремлений. Это ваше понимание того, каким должен быть совершенный человек.

Исключительные люди очень ясно представляют идеальные образы самих себя и непрерывно к ним стремятся. Они устанавливают для себя высокие стандарты и стараются жить в соответствии с ними. Вы тоже так можете. Чем яснее вам видится тот человек, каким вы хотите стать, тем вероятнее, что день за днем вы будете превращаться в этого человека. Вы подниметесь на высоту своих доминантных устремлений. Вы станете тем, кем сами восхищаетесь.

Печально, но для неудачников и несчастливых людей характерны расплывчатые идеи, а в большинстве случаев даже отсутствие идеалов. Они мало или совсем нисколько не думают о том, какими хотели бы стать, о тех чертах, которые хотели бы в себе развить. В конце концов их рост и эволюция замедляются и останавливаются.

Они застревают в ментальном тупике и остаются там навсегда. Они теряют импульс к самосовершенствованию.

Когда человек смотрит с восхищением и уважением на такие качества других людей, как честность, целеустремленность и мужество, то начинает вырабатывать эти же свойства в себе.

Ясно определив собственные фундаментальные ценности и работая над воплощением их в жизнь, вы совершенствуете свою личность. И поскольку ваша внешняя жизнь отражает жизнь внутреннюю, работу и взаимоотношения с людьми, то улучшается и каждый из этих аспектов. Позже мы поговорим об этом подробнее.

Вторая составляющая вашей концепции — это образ самого себя. Ваш образ — это способ смотреть на себя самого, то, что вы о себе думаете, занимаясь повседневными делами. Ваш собственный образ можно назвать внутренним зеркалом, в которое вы смотрите, пытаясь понять, как вы должны вести себя или поступать в определенной ситуации. Вы всегда поступаете соответственно с той картинкой, которая видна вам изнутри. По этой причине можно производить усовершенствования, намеренно меняя те ментальные изображения самого себя, которые относятся к данной области.

Этот процесс модификации собственного образа — один из самых быстрых и надежных способов улучшить результаты. Начав смотреть на себя как на более компетентного и уверенного в себе человека, вы добиваетесь большей сосредоточенности и эффективности действий.

Целенаправленно изменяя собственный образ с помощью знаний, приобретенных при чтении этой главы, вы станете разговаривать, поступать и чувствовать себя намного лучше, чем когда-либо раньше. Вы измените как свою личность, так и достигаемые результаты, меняя собственные ментальные образы.

Третья составляющая вашей Я-концепции — это чувство достоинства. Самоуважение — это то, что вы чувствуете по отношению к самому себе. Это эмоциональный компонент вашей личности, а также фундаментальное свойство, влияющее на характер достигаемых результатов. Это ключ к счастью и личному успеху. Он схож с внутренней частью ядерного реактора. Он служит источником энергии, энтузиазма, жизненной стойкости и оптимизма, наполняющих вашу личность силой и превращающих вас в преуспевающего человека.

Уровень вашего самоуважения определяется двумя факторами, подобными противоположным сторонам одной медали. Один из них демонстрирует, насколько стоящим и значимым человеком вы себя представляете, насколько любите себя и принимаете ли таким, какой вы есть. Это сторона, связанная с личной оценкой самоуважения. Это ваш рейтинг, не зависящий от того, что в данный момент происходит в вашей жизни.

Этот первый фактор не зависит от внешних переменных. Чело-

век с действительно высоким самоуважением может сталкиваться в своей жизни с множеством сложностей и препятствий, но сохранять при этом высокую положительную самооценку. К сожалению, только немногим удастся достичь такой стадии развития, на которой им удастся сохранять чувство внутренней ценности независимо от внешних обстоятельств.

Второй фактор, определяющий уровень вашего самоуважения, — это ваше чувство собственной эффективности, того, насколько вы компетентны и способны выполнить то, чем занимаетесь. Это результативная сторона самоуважения. Она составляет основание, на котором возводится истинная, долгосрочная уверенность в себе, на котором строится уважение к себе.

Эти две части вашего чувства достоинства взаимосвязаны. Когда ваше самоощущение положительно, то улучшается и результат выполняемых действий. А хороший результат приносит положительные ощущения.

Наилучшая мера самоуважения — это то, насколько вы сами себе нравитесь. Чем больше вы себе симпатизируете, тем лучше у вас получается все то, на что направлены ваши мысли. Чем больше вы себе нравитесь, тем сильнее ваша уверенность в себе, тем позитивнее ваше отношение, тем здоровее, энергичнее и счастливее вы себя чувствуете в целом.

А раз ваши ощущения в значительной степени определяются тем, как вы сами с собой общаетесь — вслух и про себя, — вы можете повысить уважение к себе, повторяя с энтузиазмом и уверенностью: “Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь!”

А еще лучше, если вы станете говорить: “Я себя люблю! Я себя люблю! Я себя люблю!” Когда вы впервые услышите эти слова в собственном исполнении, они могут показаться довольно глупыми, но их сила исключительно велика. В качестве эксперимента отвлекитесь от чтения в этом месте и скажите себе от всего сердца несколько раз: “Я себе нравлюсь!” Вы увидите, что, произнеся эту фразу пять-шесть раз, вы и в самом деле почувствуете себя лучше.

Мы научили этому наших детей. Всякий раз, когда они чувствуют себя несчастными или плохо себя ведут, мы уговариваем их сказать: “Я себе нравлюсь!” Очень скоро они начинают улыбаться и становятся веселее. По-видимому, чем выше степень открытости и восприимчивости человека к этому утверждению, тем большее влияние оно оказывает на личность человека.

Любить себя очень приятно. В действительности это ключ к эффективности и счастливым отношениям с окружающими. Чем больше вы любите и уважаете себя, тем ближе к вашим способностям оказываются достигаемые результаты. Вы делаете меньше ошибок. Вы становитесь более энергичным и творческим человеком.

Некоторые из нас выросли с убежденностью в том, что любить

себя — значит быть высокомерным и заносчивым. На самом деле все наоборот. Комплекс превосходства, высокомерное и заносчивое поведение, комплекс неполноценности, уничижительное поведение — все это проявления низкого самоуважения и отсутствия любви к себе. Люди с высоким чувством собственного достоинства хорошо ладят почти со всеми.

Правила самоуважения

Существует два правила самоуважения и любви к себе. Правило номер один состоит в том, что невозможно любить кого-то больше, чем себя самого. Нельзя дать то, чего не имеешь сам.

Правило номер два состоит в том, что не следует ожидать, что кто-то будет любить вас больше, чем вы любите и уважаете себя. ,

Уровень вашей любви к себе, принятия себя самого является контрольным клапаном качества ваших человеческих взаимоотношений. Он — проблема или решение в каждой конкретной ситуации. Все, что вы делаете для построения и укрепления самоуважения, повышает степень удовлетворения и счастья, связанного с общением с каждым отдельным человеком, в вашей жизни.

Ваша Я-концепция служит универсальной программой компьютера, находящегося в вашем подсознании, но откуда она берется? Как формируется? Из чего состоит? А главное, как можно переделать ее для самосовершенствования и повышения эффективности своих действий?

Формирование Я-концепции

Вы не родились с Я-концепцией. Все, что вы знаете и во что верите сегодня, было усвоено в результате тех событий, что происходили с вами с младенчества. Каждый ребенок приходит в этот мир с чистым потенциалом, с определенным темпераментом и врожденными способностями, но без Я-концепции.

Каждое отношение, поведение, ценность, мнение, убеждение и опасение, существующие в вас на сегодняшний день, были усвоены вами. Поэтому в случае наличия каких-то элементов вашей Я-концепции, не отвечающих поставленным вами целям, их можно переделать.

К примеру, недавно я повстречал женщину тридцати двух лет, которая пережила автомобильную аварию. В результате удара головой она полностью потеряла память. На момент аварии она была замужем и имела двоих детей восьми и десяти лет. А теперь она ужасно терялась, нервничала и буквально дрожала в присутствии других людей. Ее Я-концепция была очевидно скудной, а уровень уважения к себе низким. К тому же она нигде на работала и общалась с очень узким кругом людей.

Когда ее поместили в больницу, то из-за полной амнезии она не

смогла вспомнить ничего из своей прошлой жизни. Она не помнила ни родителей, ни собственного мужа, ни детей. У нее совершенно не было памяти.

Это было так необычно, что для проведения обследования и бесед с ней были вызваны разнообразные специалисты— нейрохирурги, психологи и так далее.

Ее случай был настолько особенным, что она приобрела известность. Восстановив физическую форму, она стала давать интервью на радиол и телевидении. Она стала изучать собственное состояние и в конце концов написала ряд статей и книгу, где описала свой опыт.

Она стала путешествовать и читать лекции для групп медиков и профессионалов смежных областей. В итоге она стала признанным специалистом по амнезии.

Не имея никаких воспоминаний о прежнем своем опыте, детстве и юности, она попала в центр внимания, с ней обращались как с важным лицом, и в результате она создала свою личность заново. Она выработала позитивное отношение к жизни, уверенность в себе и легкость. Она стала веселой, дружелюбной, выработала великолепное чувство юмора. Она приобрела известность и совершенно новый круг общения. По сути она разработала абсолютно новую Я-концепцию, находящуюся в полном соответствии с достижением таких целей, как высокие результаты, счастье и удовлетворение жизнью. Она заменила одну ментальную программу другой. Вы тоже можете сделать это.

Однажды поняв процесс формирования своей Я-концепции, вы сможете произвести нужные перемены и превратить себя в такого человека, каким вы хотите быть. Вы узнаете, как стать человеком, способным достичь наиболее важные для вас цели и осуществить многие мечты.

Малыши появляются на свет без Я-концепции. Дети узнают, кто они такие и какую ценность представляют, судя по тому, как с ними обращаются с младенчества до сегодняшнего дня. Потребность новорожденных в любви и защите огромна. Любовь, которой они окружены, подобна эмоциональному кислороду. Когда ребенок растет, никакое количество любви и нежности не будет для него чрезмерным. Дети нуждаются в любви, как розы во влаге. Это чувство так же важно, как пища, питье и подходящая семья для роста в здоровой обстановке.

Основы личности закладываются в течение первых трех— пяти лет жизни. Здоровье взрослого в значительной степени определяется качеством и количеством непоколебимой любви и нежности, которые ребенок получает от родителей и других людей в этот период.

Ребенок, растущий в условиях избытка любви, нежности и поощрения, будет стремиться выработать положительное отношение к жизни и устойчивые принципы уже в раннем детстве. Ребенок, нахо-

дящийся в условиях критики и наказаний, будет расти пугливым, подозрительным, недоверчивым. В его потенциале множество личностных проблем, которые проявятся позднее во взрослой жизни. Взрослые с низкой самооценкой в детстве почти неизменно были лишены любви и чувства безопасности, в которых все так нуждаются в годы формирования.

Черты, характерные для детей

Дети рождаются с двумя примечательными свойствами. Первое заключается в том, что они не знают чувства страха, кроме физических его проявлений: боязни громких звуков, страха перед падением и т. д. Все остальные страхи усваиваются ребенком в результате повторения и закрепления в процессе его роста.

Всякий, кому приходилось растить маленьких детей, знает, что до пяти—шести лет они ничего не боятся. Они лазают по лестницам, перебегают дорогу, хватают острые инструменты и вообще делают те вещи, которые взрослые считают смертельными. Малыши не знают страха до тех пор, пока он не укореняется в них благодаря усилиям родителей.

Второе примечательное свойство детей — полная раскрепощенность. Они смеются, плачут, писают в штаны. Они говорят и делают то, что им хочется, совершенно не заботясь о мнении других. Они импульсивны и выражают собственные мысли легко и естественно, совершенно не смущаясь. Вы когда-нибудь видели младенца с самосознанием?

Это так чудесно, это ваше естественное состояние — то, как вы, бесстрашные и раскрепощенные, приходите в этот мир и свободно самовыражаетесь в любой ситуации. Вы знаете, что это именно так, ведь позже, в безопасной ситуации, в окружении заслуживающих доверия людей вы часто возвращаетесь к этому природному состоянию бесстрашия и спонтанности. Вы расслабляетесь, чувствуете комфорт и позволяете себе роскошь быть самим собой. Это лучшие моменты вашей жизни, кульминационные моменты истинного счастья. И ваше нормальное природное состояние.

Как учатся дети

Дети обучаются двумя основными способами. Прежде всего они получают навыки, имитируя одного или обоих родителей. Вы выработали многие из собственных взрослых привычек, включая ценности, отношения, убеждения и поведение, наблюдая за взрослыми и прислушиваясь к ним в период взросления. Выражения типа “Каков отец, таков и сын” и “Какова мать, такова и дочь” и в самом деле имеют под собой почву. Часто дети очень похожи на одного из родителей и находятся под сильным его влиянием.

Второй способ обучения — движение от дискомфорта к ком-

форту, или от боли к удовольствию. Зигмунд Фрейд называл это “принципом удовольствия”. По его заключению, разделяемому большинством психологов, стремление к удовольствию или счастью — есть основная мотивация всего человеческого поведения. Развитие ребенка, начиная с отправления естественных потребностей и привычек, связанных с приемом пищи, и заканчивая каждым из аспектов его социальной жизни, направляется этим непрерывным стремлением или мотивом к комфорту или личному удовольствию, к тому, что представляется хорошим, от того, что представляется плохим.

Из всех ощущений дискомфорта, испытываемых ребенком, недостаток любви и одобрения со стороны родителей является наиболее опасным и травмирующим. Дети испытывают сильную потребность в эмоциональной безопасности, родительской любви, поддержке и защите. Когда родитель не выражает свою любовь в попытке приструнить, проконтролировать или наказать малыша, ребенок начинает испытывать невероятный дискомфорт и теряет ощущение безопасности. Ему становится страшно.

Восприятие означает для ребенка все. Дело не в том, что имел в виду или намеревался сделать родитель. Дело в том, каково восприятие ребенка, каков эффект от родительских чувств и действий. Чувствуя, что любовь может быть “изъята”, ребенок немедленно изменяет свое поведение в попытке вновь завоевать родительскую любовь и одобрение. Он чувствует себя утопающим, хватающимся за соломинку.

Без непрерывного потока безусловной любви ребенок перестает испытывать чувство безопасности и, разочаровавшись, утрачивает бесстрашие и спонтанность.

Личностные проблемы в основном появляются в результате “изъятия любви”. Большая часть совершаемого нами в жизни делается либо для того, чтобы добиться любви, либо для того, чтобы компенсировать ее отсутствие. Наши негативные воспоминания детства связаны с ощущаемым нами отсутствием любви. Большинство наших проблем во взрослых взаимоотношениях уходят корнями в этот ранний опыт отказа в любви.

В раннем возрасте в результате родительских ошибок в воспитании, в особенности при использовании деструктивной критики и наказаний, ребенок начинает терять природное бесстрашие и импульсивность. Он начинает вырабатывать негативные привычки, негативный отклик на все, что происходит в жизни. Все привычки, как хорошие, так и плохие, — это закрепленные отклики на стимулы. Они усваиваются в результате неоднократного повторения до тех пор, пока не укоренятся в подсознании, и затем начинают функционировать автоматически всякий раз, когда возникают соответствующие стимулы.

Негативные привычки становятся обычным поведением, частью нашей Я-концепции. Они превращаются в наши зоны комфорта. Бу-

лучи однажды запрограммированными и став частью нашего психологического “макияжа”, они уже не вызывают чувства дискомфорта в ситуациях, когда мы реагируем или ведем себя негативно.

Саботаж успеха

Деструктивная критика — одна из наиболее опасных линий поведения. Она снижает самооценку, обедняет собственный образ человека, подрывает результативность того дела, которым человек занимается. Деструктивная критика расшатывает уверенность человека в себе, он начинает заниматься самоуничижением, приходит в напряженное состояние и постоянно совершает ошибки в той самой области, в которой был подвергнут критике. Он может вовсе отказаться от повторения попыток и забросить данное занятие.

На каждый случай похвалы среднего родителя в адрес собственных детей приходится восемь критических замечаний. Родители не задумываясь критикуют детей в попытке заставить их исправить собственное поведение. Но происходит обратное. Из-за того что деструктивная критика подрывает самоуважение ребенка и расшатывает его Я-концепцию, эффективность скорее падает, чем повышается. Ребенок становится не лучше, а хуже.

Деструктивная критика заставляет человека чувствовать себя некомпетентным и неполноценным. Он начинает злиться, обороняться, упорствовать или вовсе пытается устраниваться. Результаты падают до нуля. Появляются всевозможные отрицательные последствия. И особенно страдают отношения родителя и ребенка.

Дети, критикуемые за школьные отметки, скоро вырабатывают негативные ассоциации от школьных занятий и собственных ощущений. Они начинают ненавидеть все это и по мере возможности избегать. Они рассматривают школу как источник боли и разочарований. По законам притяжения и соответствия, они начинают водить дружбу с детьми, разделяющими тот же подход.

Люди зачастую делают ошибку, полагая, что занимаются “конструктивной критикой”, в то время как рвут другого человека на части. Они называют эту критику конструктивной, пытаясь рационально объяснить собственное поведение. Истинная конструктивная критика должна приводить к добрым чувствам, к ощущению способности сделать что-то лучше. Если критика не приводит к улучшениям в результате повышения самооценки и представлений об уровне собственной эффективности, значит, она является не чем иным, как деструктивным актом самовыражения, предпринятым против того, кто не в состоянии дать отпор.

Деструктивная критика является корнем множества личностных проблем и враждебных отношений между людьми. Она оставляет след в виде сломленного духа, деморализации, злости, негодования, сомнений в себе и ряда негативных эмоций.

Если начать критиковать детей с самого раннего возраста, они скоро обучатся критиковать самих себя. Они унижают сами себя, недооценивают свои способности, негативно интерпретируют свои опыты. Они постоянно чувствуют, что недостаточно хороши, вне зависимости от того, насколько упорно трудятся и насколько хороши их результаты.

Основная цель критики, если в ней появляется необходимость, — добиться улучшения. Она должна привести к результатам более высокого качества. Конструктивная критика не основана на мести. Она не может использоваться как инструмент выражения недовольства или гнева. Ее цель — помочь, а не причинить боль. В противном случае лучше вовсе воздержаться от ее использования.

Следующие семь способов помогут вам обеспечить “конструктивную обратную связь” вместо деструктивной критики.

Во-первых, всеми силами постарайтесь защитить достоинство другого человека. Рассматривайте его в виде надутого шарика, а свои слова — в виде иголок. Обращайтесь с ним мягко. Я всегда начинаю процесс коррекции со своими детьми со слов: “Я тебя очень люблю”. Затем я продолжаю говорить, обеспечивая обратную связь и руководство, в котором они нуждаются, чтобы стать лучше.

Во-вторых, сконцентрируйтесь на будущем, а не на прошлом. Не плачьте о пролитом молоке. Поговорите о том, что можно сделать теперь. Используйте слова типа “Почему бы в следующий раз...”.

В-третьих, концентрируйтесь на поведении или на результате, но не на человеке. Замените слово “ты” на описание проблемы.

Не говорите “Ты делаешь недостаточно”. Скажите так:

“Твои показатели ниже того, что мы ожидали. Что можно сделать для их повышения?”

В-четвертых, говорите о себе как об источнике чувств. Вместо слов “Ты меня злишь” скажите “Я очень сержусь, когда ты это делаешь” или “Я недоволен ситуацией и хотел бы обсудить то, как ее можно изменить”.

В-пятых, точно договаривайтесь о том, что собираетесь менять, когда и насколько. Будьте конкретны, ориентируйтесь на будущее и на поиск решения. Скажите так: “На будущее очень важно, чтобы вы вели аккуратные записи и дважды проверяли все до завершения отгрузки”.

В-шестых, предлагайте помощь. Спросите: “Чем я могу помочь вам в этой ситуации?” Будьте готовы продемонстрировать человеку, что и как делать. Когда вы выступаете в роли родителя или руководителя, одной из ключевых ваших задач является обучение. Вы не должны ожидать, что кто-то станет делать что-то раньше, чем вы покажете, как именно это следует делать.

В-седьмых, исходите из предположения о том, что человек хочет хорошо выполнить работу, что он сделал что-то не так по ошибке, а

не намеренно. Проблема заключается лишь в недостатке навыков, неполной информации или непонимании.

Будьте спокойны, терпеливы, ободряйте, оказывайте поддержку, рассуждайте ясно и конструктивно, без злости и деструктивизма. Старайтесь возвысить человека, а не порвать его на части. Нет более быстрого способа повысить уровень самоуважения и самооценки собственной эффективности, чем отказ от всякой деструктивной критики. Вы немедленно заметите разницу в ваших взаимоотношениях.

Образцы негативных привычек

Негативные привычки, которые мы усваиваем с детства, затрагивают все, о чем мы думаем, что чувствуем и делаем. Они контролируют и определяют нашу судьбу, а мы осознаем это очень смутно. Они носят тормозящий и принудительный характер. Понять их влияние на собственную жизнь и освоить пути противодействия их влиянию на наше поведение есть необходимое условие достижения той степени счастья и успеха, которая возможна в нашей ситуации.

Тормозящие негативные привычки приобретаются тогда, когда ребенок постоянно слышит: “Не трогай! Отойди оттуда! Прекрати! Не делай этого! Осторожно!” Естественный импульс ребенка — потрогать, попробовать, разобраться, исследовать каждую часть окружающего мира. Когда родители реагируют на исследовательское поведение ребенка криками, недовольством, шлепками и неодобрением в другой иной форме, то ребенок еще не готов понять, что происходит. Но ему приходит в голову такая мысль: “Каждый раз, когда я пытаюсь сделать что-то по-новому или по-другому, мама и папа сердятся на меня и перестают меня любить. Должно быть, это потому, что я слишком маленький, слишком мало знаю и умею. Не умею, не умею, не умею”. Это ощущение скоро кристаллизуется в боязнь неудачи. Во взрослой жизни боязнь неудачи — величайшее препятствие на пути к успеху. Она всплывает на поверхность всякий раз, когда вы размышляете о том, чтобы рискнуть, сделать что-то новое, отличное от прежнего, сочетающееся с риском потерять время, деньги, понести эмоциональные потери.

Если говорить обо мне, то так как я плохо учился в школе, то боялся, что недостаточно умен, чтобы добиваться чего-то лучшего. Когда я видел, как окружающие меня люди берутся за дела, рискуют, получают и теряют работу, открывают и теряют дело, я просто отворачивался. Я полагал, что у них есть интеллект и смелость, которых я лишен.

Ребенком я всегда опасался задир на игровой площадке, из-за того что рос в страхе перед отцовским наказанием. Занимаясь торговлей, я испытывал страх перед незапланированными визитами. Став менеджером, я боялся прослыть слишком самоуверенным. Заработав немного денег, я боялся их вкладывать. Когда мне предоставилась

возможность открыть свое дело, я боялся пойти на это и потерять все вложенные деньги.

Мои родители были робкими людьми и вырастили меня в страхе. Им это удалось очень хорошо. Только гораздо позже я узнал, что все мои страхи существовали лишь у меня в голове, что бояться на самом деле нечего. Так началась моя настоящая жизнь.

Все ваши негативные привычки отражаются на вашем теле. Находясь в тисках негативной привычки, вы чувствуете себя и поступаете так, словно вам угрожает физическая опасность. Место, в котором вы ощущаете закрепощающие негативные привычки и страх провала, — это передняя часть вашего тела — от солнечного сплетения и дальше вниз.

Если, к примеру, вы боитесь публичных выступлений и должны выступать перед большой аудиторией, вашей первой реакцией будет чувство слабости в солнечном сплетении — эмоциональном центре вашего тела. И чем больше вы размышляете о предстоящем событии, тем дальше распространяется ваш страх. Сердце начинает биться быстрее. Вы дышите чаще и поверхностнее.

Ваше горло пересыхает, в голове стучит, начинается боль, похожая на мигрень. Ваш мочевой пузырь кажется переполненным, и вам нестерпимо хочется в туалет. Ваша реакция похожа на ту, когда вас собираются выпороть. Все эти физические проявления закрепощающих привычек, скорее всего, были запрограммированы в вашем подсознании до того, как вам исполнилось шесть лет.

Негативные привычки также вызывают чувство тревоги и нервозности, сопровождающееся потоотделением, учащенным сердцебиением и эмоциональными откликами вроде раздражения, нетерпения и вспышек гнева. Чем глубже в вас сидят негативные привычки, тем выше вероятность крайней реакции на ситуацию.

Вы обучаетесь страху провала и закрепощению, характеризующимся словами “Я не могу”, тремя следующими способами.

Во-первых, вы усваиваете их в результате повторяющейся ассоциации с конкретным событием, дополненным деструктивной критикой или физическим наказанием. Если ребенка шлепают всякий раз, как он дотрагивается до пианино, то он в конце концов вырабатывает отклик на страх, который включается всякий раз при мысли об игре на пианино.

На моем семинаре один доктор рассказал мне, как отец-алкоголик бил его, когда он был ребенком. Отец внезапно вскакивал со своего стула и бил мальчика без всякого предупреждения. Теперь, пятьдесят лет спустя, всякий раз, когда доктор смотрит телевизор и на экране кто-то внезапно и быстро подпрыгивает, все его тело реагирует так, словно на него напали. Солнечное сплетение напрягается. Сердцебиение учащается. Он покрывается испариной, начинает дрожать. Это закрепленный отклик, вызванный полученной в детстве

травмой, и ему от нее уже не избавиться.

Второй способ усвоения негативных привычек является результатом незаметных негативных влияний, которые вы можете и не осознавать. Некоторые люди принимают критику без сопротивления, считая ее оправданной. Другие верят в негативные качества, приписываемые им гороскопами. А есть и такие, кто, сделав что-то неудачно при первой попытке, заключает, что они не имеют никаких способностей в данной области.

Очень важно, чтобы вы постоянно спрашивали себя: “А что, если бы я имел склонности к этому?” Затем предположите, что такие склонности у вас есть, и поработайте над собой. Когда вы начнете убирать соединительные звенья цепочки между вашими самоограничивающими представлениями и страхами, то обнаружите, что в действительности существует не так уж много препятствий. Почти все они находятся в вашей голове, в вашем автоматическом отклике.

Третий путь усвоения негативных привычек и отклика в виде страха является результатом какого-то единичного травмирующего события.

Если в раннем детстве вам довелось падать с высоты или тонуть, то такой страшный опыт может вселить в вас иррациональную боязнь воды и высоты на всю оставшуюся жизнь. Вас парализует уже сама мысль о чем-то подобном.

Иногда такие страхи называют фобиями, и они могут прогрессировать. Если непрерывно говорить о каком-либо негативном опыте, переживая его снова и снова, то это может оказать сильное влияние на всю жизнь и воспрепятствовать достижению счастья.

“Иррациональное” — вот ключевое слово для такой ситуации. Ситуация включает чувства крайней тревоги, вы начинаете сердиться, сами не зная, почему. Сама мысль о ситуации расстраивает вас, мешает работе и отношениям с другими людьми.

Одно из требований, необходимых для превращения вас в позитивного человека, — это уборка всех ментальных полок и прочистка труб подсознания, а для этого нужно выявить и разобраться со всеми страхами, которые там таятся и тормозят вас.

Поговорите о своих страхах с хорошим другом или с супругом. Другие очень часто видят то, чего не видите вы. Если нужно, проконсультируйтесь у психоаналитика или психиатра. Профессиональный терапевт тоже может помочь освободиться от ментальных препятствий, блокирующих ваш прогресс уже многие годы.

Второй основной тип усваиваемых детьми негативных привычек имеет принудительный характер. Принуждающие негативные привычки приобретаются ребенком тогда, когда снова и снова ему говорят: “Ты бы лучше сделал вот это, а не то”. Родители говорят: “Если не сделаешь или не перестанешь делать, то у тебя будут большие неприятности”. Для ребенка неприятности с родителями всегда

означают отсутствие любви и одобрения.

Когда родители ставят условия для своей любви в зависимость от результатов или поведения ребенка, он скоро запоминает сообщение типа: “Меня не любят, поэтому я не защищен до тех пор, пока не доставлю удовольствия маме и папе. Я должен сделать то, что им приятно. Я должен сделать то, что они хотят. Я должен, я должен, я должен”.

Принудительные негативные привычки вырабатываются тогда, когда родители любят не безоговорочно, а с условием.

Страх быть отвергнутым — вторая главная причина неудач и отсутствия значительных достижений во взрослой жизни.

Если вас любили в детстве только при некотором условии это легко выяснить по тому, как вы себя чувствуете, став взрослым. Вашей вечной заботой, если не наваждением, станет мнение окружающих, в особенности мнение ваших родителей, супруга, начальника, друзей.

Здесь подходящим словом будет “слишком”. Интересоваться мыслями и чувствами окружающих вполне нормально и естественно. Именно интерес и уважение мнения других людей служат связующей нитью между ними в обществе. В противном случае у нас был бы хаос.

Но, доведенные до крайности, как и всякие страхи, они могут парализовать. Они могут достичь такой точки, в которой люди уже неспособны самостоятельно принимать решения, не получив одобрение кого-то еще.

Мы нуждаемся в уважении других, стремимся к нему, но самоактуализированные люди обладают достаточной уверенностью в себе, и она позволяет им считаться с мнениями окружающих, но делать свои выводы на основании собственных ощущений истины.

Помните о том, что все мы чего-то боимся. И в особенности мы боимся критики и неодобрения. Мы на многое пойдем, чтобы завоевать расположение и близость уважаемых нами людей. Мы пойдем на какие угодно жертвы, стараясь им понравиться. Солдаты идут даже на смерть, чтобы не подвести остальных.

Но нет нужды постоянно думать об этом всепроникающем влиянии. Оно, как писал Фрэнсис Бэкон, “формирует человека, который никоим образом не сможет быть последовательным в достижении своих целей”.

В каждой ситуации, связанной со мнением окружающих, спросите себя: “Чего я действительно хочу? Что сделает меня счастливым?” А затем примите решение, думая о том человеке, которому придется с этим решением жить, — о себе.

Принуждающие негативные привычки дают о себе знать физически в форме напряжения в области шеи и плеч, а также болей в пояснице. Обычно они проявляются всякий раз, когда вы чрезмерно

загружены, находитесь “под прицелом” или когда поджигает время. Эти физические боли являются основным результатом стресса и перегрузки. Они могут привести к серьезным психосоматическим заболеваниям.

У женщин страх быть отвергнутыми обычно проявляется в виде депрессии, отстраненности и ряда других физических симптомов. У мужчин принуждающие негативные привычки проявляются в виде так называемого поведения типа А. Это поведение обычно вытекает из взаимоотношений отец—сын или отец—дочь. Оно вызвано чувством ребенка, считающего, что он никогда не получал достаточно любви от отца.

У мужчин подсознательное стремление к любви со стороны собственного отца во взрослой жизни переносится на начальника на рабочем месте. Поведение типа А проявляется в чрезмерной озабоченности по поводу одобрения начальника. В крайних ситуациях мужчины замыкаются на работе до такой степени, что подрывают собственное здоровье и разрушают семью.

Я помню, как тяжело воспринял смерть собственного отца. Я чувствовал свою вину, думал, что никогда не делал того, что могло бы завоевать его любовь и привязанность ко мне. Десять лет спустя после его смерти я все еще испытывал огромное чувство потери и пустоты, думая о нем.

А потом как-то вечером я повел свою маму поужинать в ресторан и поделился с ней своими чувствами. Она была удивлена и сказала, что у меня нет причин печалиться или расстраиваться. Она объяснила мне, что мой отец никогда никого особенно не любил.

Из-за своего детского раннего опыта он получил не так уж много любви, ему почти нечего было дать собственным детям, включая и меня. Мать сказала, что я ничего и не смог бы сделать, чтобы получить больше.

Со временем я обнаружил, что большинство мужчин, страдающих типом поведения А, все еще пытаются завоевать любовь и уважение собственных отцов. Количество любви, полученное вами от отца, — это максимум, что он мог вам дать. Вы не смогли бы ничего сделать и ничего не в состоянии сделать, чтобы это изменить. Поняв и приняв это, вы можете немного расслабиться и обратиться к собственной жизни.

Я-концепция в бизнесе

Любая группа людей, начиная от семейной пары и заканчивая организацией, формирует Я-концепцию. Она представляет собой как бы собирательные личные качества людей, находящихся вместе или воспринимающих себя частью одного целого. Ее можно назвать моралью или культурой, но на деле она включает нечто большее. Это общий психологический тон организации. Помимо прочего, он опре-

деляет степень счастья индивидуумов, являющихся частью большого коллектива, их уверенность и гордость от осознания себя членами сообщества.

Я-концепция есть и у каждой семейной пары. Она определяет представление членов семьи о себе и их взаимные чувства. Она выражается в том, как много они смеются вместе, или в том, что они не смеются вовсе. Пары и семьи с положительными концепциями счастливы и полны энтузиазма по поводу друг друга и совместной жизни. Пары и семьи с отрицательными концепциями постоянно жалуются, критикуют, ссорятся.

Я-концепции есть также и у корпораций, у каждого их подразделения, отдела и группы людей внутри корпорации, включая команду уборщиков, приходящих вечером, когда рабочий день закончен.

Я-концепция бизнеса состоит из трех основных компонентов. Первый — собственный идеальный образ — является комбинацией представлений, ценностей, этики и миссии организации. Если они ясны, позитивны и твердо выдерживаются руководством, сотрудники компании чувствуют себя счастливее, позитивнее, увереннее в себе и в том, что делают.

Одной из наиболее всеобъемлющих и неизбежных обязанностей руководителей (или родителей) является четкое определение собственного идеала и воплощение собственных ценностей в поведении по отношению к другим, в объяснении своей позиции и убеждений, в подаче примера.

Второй компонент Я-концепции компании — коллективный образ. Это то, как себя представляют руководители и служащие компании, то, что они о себе думают. Собственный образ определяется тем, насколько хорошо, по их собственному мнению, они выполняют свою работу, свои функции. На него оказывает значительное влияние качество производимой членами компании продукции или услуг, а также то, как, по мнению сотрудников компании, их воспринимают поставщики и заказчики.

Когда я работаю с компаниями, чей уровень продаж идет вверх, чья рыночная доля увеличивается и чья прибыль имеет внушительные размеры, все сотрудники кажутся мне довольными, общительными и уверенными. Когда я имею дело с компаниями, которые занимаются борьбой — на рынке или внутри себя, — служащие часто похожи на членов команды, проигрывающей слишком много матчей. Они недовольны, неуверены и негативно оценивают собственные перспективы. Все это они вымещают друг на друге — критикуя, жалуясь и злословя.

Одна из обязанностей руководителя или лидера команды — поддерживать дух людей, постоянно говоря им, насколько они хороши. Каждый человек ждет сверху указания относительно того, как интерпретировать происходящее. Руководитель должен поддерживать мо-

ральный дух на высоте, показывая события под наилучшим из возможных углов зрения, сосредоточивая людей на будущих возможностях, но не на прошлых проблемах.

Последний компонент Я-концепции организации — самоуважение — это сумма всех идеалов корпорации, успешность ее как организации в настоящий момент, а также то, насколько хорошо отношение со стороны руководителей и сослуживцев, которое ощущает на себе каждый отдельный человек. Менеджеры, которые постоянно хвалят и поощряют своих подчиненных, формируют в них высокий уровень самоуважения. Высокое самоуважение проявляется в виде оптимизма, энергичности, изобретательности, сотрудничества и преданности. Это — компонент, который сложнее всего создавать и поддерживать, но люди, которые хорошо к себе относятся и уважают себя в качестве членов первоклассной команды, становятся мощной силой на рынке, построенном на конкуренции.

Компания, организация, отдел, рабочая команда и семья с положительной Я-концепцией — вот то место, где люди чувствуют себя превосходно. Создание такой группы — высшее искусство управления. Это также высочайший навык для человека, живущего в обществе. Для людей, вооруженных положительной Я-концепцией, характерна более высокая продуктивность, стойкость, уверенность и ощущение счастья, чем для людей, ее не имеющих.

Принадлежа к такой команде или семье, вы сможете совершать чудеса. Вы сможете реализовать свой потенциал, помогая другим реализовать их возможности.

Величайшая угроза жизни

Величайшая проблема человеческой жизни — страх. Именно страх крадет наше счастье. Именно страх заставляет нас довольствоваться гораздо меньшим, чем то, что нам по силам. Именно страх является коренной причиной отрицательных эмоций, несчастья и проблем в человеческих взаимоотношениях.

Единственная положительная черта страха, если так можно вообще выразиться, такова: если можно чему-то научиться, значит, от этого можно и избавиться.

Страх неудачи и боязнь быть отвергнутым — это приобретенные путем обучения отклики, запрограммированные в вас еще до достижения шести лет. Эти страхи обычно устанавливают верхний и нижний предел вашей зоны комфорта. Они заставляют вас делать ровно столько, чтобы избежать критики и не быть отвергнутым на нижней границе, и не переходить верхнюю границу во избежание риска и неудачи. Войдя в собственную зону комфорта, вы пребываете там, пытаясь уйти от чувства страха и тревоги. Ваши страхи удерживают вас от реализации своих способностей.

Противоположностью страха является любовь, начинающаяся

с любви к себе, или самоуважения. Между самоуважением и страхам я всякого рода существует инверсная, или обратная, связь. Чем больше вы себя любите, тем меньше вас пугает вероятность потерпеть неудачу или быть отвергнутым. Чем больше вы себя любите, тем сильнее ваше желание идти дальше, рисковать, стремясь к успеху и счастью. Чем больше вы себя любите, тем с большей готовностью вы совершаете действия, продвигающие вас из зоны комфорта к достижению истинных целей и осуществлению желаний.

Процесс повышения уважения к себе и преодоления собственных страхов начинается с повторения тех слов, которые обладают такой огромной силой, снова и снова: “Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь!”

Начните день, повторив “Я себе нравлюсь!” пятьдесят или сто раз, пока эти слова не прикинутся в ваше подсознание. Скоро вы увидите и почувствуете изменения, произошедшие с вашей уверенностью в себе, компетентностью, во взаимоотношениях с другими людьми. Вы станете чувствовать себя превосходно.

Программирование мозга на успех

Благодаря собственной Я-концепции вы добиваетесь того, о чем думаете большую часть времени. Ваши доминантные мысли и устремления становятся вашей реальностью. То, о чем вы размышляете, то, как вы размышляете, определяет степень вашего здоровья, богатства и счастья в каждой из областей жизни. Вы можете определить, насколько сильно вам чего-то хочется, по тому, насколько вы готовы дисциплинировать собственное мышление, сконцентрировав его исключительно на выбранном предмете, отбросив в сторону все ненужное.

Ваша сегодняшняя жизнь — результат всего предшествующего хода ваших мыслей. Вы находитесь где-то и являетесь кем-то только благодаря самому себе. Можно изменить свое будущее в любой момент, взяв под осознанный контроль собственное мышление. Можно сделать свою жизнь поистине чудесной, ощутить свободу, радость, здоровье, счастье, добиться процветания всего лишь в результате принятия соответствующего решения, одновременно отказавшись от всех противоречивых мыслей. Все в ваших руках.

В силу природы вашего многомерного разума вы в состоянии переписать свою оригинальную программу, намеренно бомбардируя сознание набором сообщений, оформленных различными способами и приходящих из разных направлений. Пожелав добиться хорошей физической формы, вы станете делать упражнения, вовлекающие в работу все тело. Пожелав достичь умственного и физического здоровья в сочетании с положительным отношением к миру, вы постараетесь сделать так, чтобы сообщения, приходящие в ваше сознание, согласовывались с той идеальной жизнью, к которой вы стремитесь.

Такие перемены в себе самих, позволяющие получать радость от жизни, даются совсем непросто. На то, чтобы попасть туда, где вы сейчас находитесь, с вашим нынешним мышлением, вам пришлось потратить целую жизнь. Перемены потребуют значительных усилий. К счастью, дело того стоит, а результаты, которые вы получите, будут скорыми и компенсируют потраченные усилия.

Гомеостаз

Чтобы достичь иных результатов, нужно стать другим человеком. Нужно изменить свои цели и идеалы и выработать новый собственный образ. По закону соответствия, ваш внешний мир отражает мир внутренний. Для получения непрерывного удовольствия во внешнем мире необходимо стать внутренне совершенно иным человеком.

Первое и наиболее серьезное препятствие, с которым вы столкнетесь, лежит внутри вас. Именно ваше неосознанное стремление оставаться верным тому, что делалось и говорилось раньше, и тянет вас назад.

Такой “гомеостатический импульс” — это другое название вашей зоны комфорта. Он заключается в подсознательном стремлении идти в русле того, что вы делали раньше. Неспособность прорваться сквозь тени прошлого — вот та причина, по которой многие люди совершают намного меньше того, на что способны, или пребывают в состоянии неудовлетворенности большую часть своей жизни.

Гомеостаз не хорош и не плох. Это — естественный механизм, заложенный в вас в виде части “стандартного оборудования”, благодаря которому вы можете автоматически функционировать в целом ряде областей. Этот механизм поддерживает температуру вашего тела равной 36°C. Он поддерживает химический баланс в миллиардах ваших клеток и управляет вашей автономной нервной системой. Он незаменим для правильного физического функционирования вашего тела.

Всякий раз, когда вы подумаете, скажете или сделаете что-то, противоречащее вашим теперешним привычкам, ваш гомеостатический импульс стремится вернуть вас в зону комфорта, внушая вам чувства дискомфорта и неловкости. Поскольку любое ваше движение всегда происходит от дискомфорта к комфорту, вы стремитесь вернуться к занятиям, приносящим комфорт, и отдалиться от вещей новых и захватывающих.

Это вполне нормально. Когда вы делаете что-либо, отличающееся от того, к чему вы привыкли, это вызывает напряженность и неловкость. Даже мысли о том, чтобы сделать что-то непривычное, могут привести к стрессу. Выход из зоны комфорта может оказаться настолько изматывающим, что в действительности большинство людей без принуждения никогда не сделают этого.

Естественным стремлением человека, принужденного покинуть

зону комфорта, даже если он в ней не был счастлив, является повторное создание зоны комфорта, похожей на только что покинутую. Он в действительности займется трудом по воссозданию ситуации, которая первоначально ему не нравилась. Многие люди столкнулись с потерей неприемлемой, на их взгляд, работы, а потом занялись поисками точно такой же работы. Я помню, как потерял не самое лучшее в мире место мойщика тарелок в отеле, а потом потратил несколько месяцев, пытаясь устроиться в другие отели.

Знание о механизме гомеостаза является жизненно важным. Это способ, с помощью которого природа поддерживает согласованность настоящего и прошлого. Но весь процесс роста и прогресса требует выхода из зоны комфорта в направлении чего-то лучшего и большего, ожидающего вас. Большой успех и счастье возможны только при вашем согласии испытать дискомфорт в процессе создания новой зоны комфорта на более высоком уровне эффективности.

Бойтесь песни сирен, исполняемой вашими старыми привычками, и зоны комфорта, манящей вас остаться там, где вы есть, удерживающей вас от совершения всех тех великих дел, на которые вы способны. Необходимо сознательно и целенаправленно отвечать на притяжение зоны комфорта по мере продвижения вверх и вперед к более высоким уровням достижений.

Психосклероз

Второе существенное препятствие на пути к переменам состоит в “закалке характера”. Оно уходит корнями в страх, точно так же как и гомеостатический импульс. Психосклероз — это естественная тенденция влюбляться в собственные идеи, а затем пылко защищать их.

Противоположностью психосклероза является гибкость, готовность принимать в расчет иные взгляды, с высокой вероятностью допуская собственную неправоту.

Такая гибкость ума — примета высокоразвитой личности. Сам акт рассмотрения всех вариантов выбора в конкретной ситуации позволяет увидеть гораздо больше возможностей. Вместо того чтобы применять собственный интеллект для поиска изъянов в иных подходах, вы удерживаетесь от суждений в течение достаточно долгого времени и смотрите, нет ли чего-то выигрышного в иной идее, ином способе действовать.

Такой подход имеет существенное значение для ментального программирования и совершенствования собственного ума. Главная причина, по которой людям не удается продвинуться в жизни, кроется в чрезмерной жесткости и негибкости их идей, и в особенности идей, имеющих отношение к ним самим и к их возможностям. Они приводят все причины, по которым что-то оказывается для них невозможным, вместо того чтобы порассуждать о том, как бы это могло получиться: Они выступают в качестве прокуроров, расследуя дело

по обвинению самих себя и вас, если вы им это разрешаете.

Поворотный момент в мышлении наступает тогда, когда человек начинает использовать слово “как” вместо “возможно ли”. Размышляя о том, как можно выполнить желаемое действие, вы одновременно отказываетесь от рассмотрения его возможности или невозможности. Все ваши умонастроения меняются. Думая о чем-то довольно долго, вы получите это, и если ваши размышления ориентированы на то, “как” этого можно достичь, на конкретные действия для продвижения к цели, то, скорее всего, вас в конце концов ожидает успех.

Сила любви

Многое из того, что вы делаете начиная с раннего детства, направлено либо на достижение любви, либо на получение компенсации за ее отсутствие. Чувство любви оказывает огромное влияние на все принимаемые вами решения и сделанный выбор. Я-идеал, направляющий механизм Я-концепции и регулятор вашего поведения, можно понимать как ваше представление о том, каким человеком вы должны быть, чтобы завоевать любовь и уважение интересующих вас людей. Самоуважение — то, что доктор Натаниэль Бренден называет “репутацией в собственных глазах”, — в значительной степени определяется тем, насколько ценным и любимым человеком вы сами себя представляете.

Многие личностные проблемы уходят корнями в “недополученную” любовь. Личность взрослого человека формируется под влиянием того качества и количества любви, которую человек получает в годы ее становления. Почти все, что вы сегодня делаете — намечаемые вами цели, мечты, обязательства, — находится под влиянием любви, которой наполнена ваша жизнь.

В действительности вас неудержимо влечет к людям, чья любовь вам желанна и необходима, вы находитесь под необычно сильным влиянием их мнения. Начиная процесс перепрограммирования собственного ума, вы должны соблюдать соответствие возрастающей любви и уважения к себе самому, а также росту той любви и уважению, которые испытывают к вам окружающие. Только в этом случае обеспечивается непрерывная мотивация к совершению усилий по превращению в того человека, которым вы можете стать.

Кто те люди, чья любовь и уважение для вас наиболее важны? Что требуется сделать, кем требуется стать в их глазах, чтобы они могли уважать и любить вас? Эти вопросы имеют ключевое значение для счастливой жизни.

Сила суггестии

По степени влияния на ваши мысли и чувства на втором месте после силы любви стоит сила суггестии. Многомерный мир вашего

ума находится под влиянием всего происходящего вокруг и внутри вас. Суггестивная среда оказывает колоссальное влияние на все, чем вы являетесь и что с вами происходит. Любая перемена в физической, умственной и эмоциональной среде может вызвать изменение ваших мыслей, чувств и поступков за считанные доли секунды, а значит, может изменить и результат.

Вы находитесь под непосредственным влиянием изменений температуры и уровня шума. На вас оказывают влияние беседы и стычки с другими людьми. Одно недоброе замечание может расстроить вас на целый день, одна хорошая новость — сделать счастливым и веселым на несколько часов.

К сожалению, суггестивная среда вокруг вас имеет тенденцию к негативности, если только вы не держите ее под тщательным контролем. Радио, телевидение и газеты полны негативных сенсаций. Разговоры в основной своей массе полны придиорок, жалоб и обвинений. У многих людей выработалась привычка мыслить и говорить в терминах “как это ужасно”. Их разговоры негативны и носят критикующий характер.

Ключ к ментальному программированию состоит в систематическом и целенаправленном управлении собственной суггестивной средой. Именно вы должны создать ментальный мир, носящий преимущественно позитивный характер и согласующийся с той жизнью, к которой вы стремитесь. Управление своей суггестивной средой требует принятия решения об ингредиентах своей ментальной диеты на долгое будущее.

Существует еще три ментальных закона, которые следует понять для эффективного перепрограммирования своего мозга и изменения собственного будущего. Это закон привычки, закон практики и закон эмоций. В них содержатся жизненно важные ответы на вопросы об успехе и счастье, они указывают на многие искомые решения.

Закон привычки

Практически все, что вы делаете, является результатом привычки. То, как вы разговариваете, работаете, ведете машину, думаете, строите отношения с другими людьми, тратите деньги и общаетесь с теми, кто важен для вас, основано главным образом на привычках. Ваше поведение в каждой области жизни строится на опыте, аккумулярованном вами с раннего детства. Вероятно, девяносто пять процентов ваших поступков и реакции являются автоматическим, подсознательным откликом на физическую и человеческую среду.

Ваши привычки — главные препятствия на пути превращения в того, кем вы хотите стать. Привычный способ думать, чувствовать, говорить и вести себя часто оказывается завалом на дороге, по которой вам хочется идти. Он заставляет вас топтаться на месте.

Закон привычки — это жизненно важный ментальный закон.

Он дает объяснение зоне комфорта, успеху и неудаче так же хорошо, как и все остальные принципы. У него есть двойник в физике — первый закон движения Ньютона, который гласит, что всякое тело стремится находиться в покое до тех пор, пока на него не подействует внешняя сила.

Ваши мысли и поступки подчиняются тому же принципу. В отсутствие внешней силы или вашего твердого решения сделать что-то иначе вы продолжаете делать все так же, как и раньше.

Вы остаетесь на прежней работе, поддерживаете связь с теми же людьми, едите ту же пищу, идете на работу той же дорогой, занимаетесь тем же в часы отдыха, смотрите те же программы по телевизору, читаете те же книги и засоряете всю свою жизнь тем же самым способом.

Привычки хороши только до тех пор, пока служат вам, до тех пор, пока их влияние приводит к обогащению и совершенствованию вашей жизни. А когда привычки становятся главным препятствием на пути к счастью, настает время модифицировать их или же переместить полностью.

У некоторых людей вырабатывается привычка опаздывать на встречи или задерживать выполнение задания. Люди, добивающиеся успеха, всегда пунктуальны и надежны. Мы можем на них положиться. Они выполняют свои обязательства. Они уважают время других и не ставят их в затруднительное положение.

У иных есть “телевизионные” или “газетные” привычки. Они тратят невероятно много времени перед телевизором или за чтением газет. Иногда они делают это одновременно.

Однако самые опасные привычки, которые вы можете у себя выработать, — это ментальные привычки. Так как то, что вы думаете, постоянно формирует вашу жизнь, ваши негативные или самоограничивающие мысли вредят вам больше, чем что-либо еще.

Ваши привычные режимы мышления — безоговорочно самые важные вещи в вашей жизни. Как писал Шекспир, “нет ничего хорошего или плохого — лишь наши мысли делают все таковым”. Вы живете в мире мыслей. Ни у чего вокруг вас нет никакого значения, кроме того, которое вы придаете своими мыслями. Если вы смените способ мышления, вы измените жизнь.

Успех и неудача, счастье и несчастье по большей части являются результатом привычек, автоматически работающих способов отношения и реакции на происходящее вокруг. Изменение привычек, не соответствующих вашим приоритетным целям, — это одна из наиболее трудновыполнимых, но и важнейших задач, определяющих качество вашей жизни. Если вам до сих пор не удалось достичь достаточного уровня совершенства и мастерства, значит, вы существуете в кругу привычек, от которых необходимо избавиться для обеспечения продвижения вперед. Помните, что плохие привычки формиру-

ются очень легко, но жить с ними сложно; хорошие привычки формируются с трудом, но жить с ними легко. Ваше дело — сформировать хорошие привычки и сделать их своими универсальными ключами.

Закон практики

Хорошая новость: все привычки приобретаются, а значит, от них можно и избавиться. Ваша личность на сегодняшний день есть результат формирования. В этом ваше сходство с подопытным животным. Вас учили или вы сами научились, как стать тем человеком, какой вы есть, и как получать те результаты, которые вы получаете в процессе своей жизни. Ваше обучение началось до того, как вы выросли настолько, чтобы самому понять, что именно происходит. Вы — итог обучения, занявшего многие годы.

При желании можно изменить свою жизнь. Закон практики утверждает, что всякое часто повторяемое действие или мысль становится новой привычкой. Можно выработать любую желаемую привычку. Можно стать таким человеком, каким вы хотите стать, дисциплинировать собственные мысли и действия таким образом, чтобы они согласовывались с вашими новыми идеалами более высокого порядка и превратились в новые привычки. Именно так происходит превращение в нового человека с лучшими качествами.

Ваш внешний мир отвечает миру внутреннему, поэтому, как только вы начинаете вырабатывать более конструктивные способы мышления и поведения, люди и ситуации вокруг начинают претерпевать изменения совершенно потрясающим и неожиданным образом.

Один из моих друзей был вовлечен в затянувшуюся судебную тяжбу по поводу его бизнеса. Чем больше он раздражался, тем решительнее и неразумнее становилась другая сторона и его собственные адвокаты.

Наконец он решил посмотреть на вещи иначе. Он намеренно выбросил все дело из головы. Он попробовал посмотреть на другую сторону с точки зрения сострадания и сочувствия. Как только всплывал какой-нибудь вопрос, он старался не принимать его слишком близко к сердцу и не расстраиваться. Он просто все пустил на самотек.

Через несколько дней после такой смены позиции по отношению к тяжбе ему позвонил представитель другой стороны, извинился за непонимание и недружелюбные чувства и предложил разумное решение. Вместо того чтобы прибегнуть к услугам суда, они пошли на мировую.

Новый президент быстро растущей компании был убежден, что один руководитель из старого состава играет в политику и намеренно манипулирует людьми и ситуацией, для того чтобы казаться более компетентным и ценным для организации, чем он был в действительности.

Новый президент уже был готов уволить этого руководителя, но затем передумал. Он стал намеренно интерпретировать поведение этого человека в самом благоприятном свете. Он проанализировал каждый его поступок с точки зрения лояльного служащего, действующего в интересах компании.

К своему собственному удивлению, он понял, что поведение этого человека гораздо легче понять и оценить под таким углом зрения. Он увидел, что данный служащий совершенно далек от политики, чрезвычайно компетентен и препятствует вмешательству нового президента в те области, с которыми тот незнаком. Их взаимоотношения немедленно изменились к лучшему сразу же после того, как президент изменил свое мнение и стал видеть только лучшие побуждения в действиях другой стороны.

Способность взять под контроль свой разум и начать мыслить таким способом, который ведет к желаемым результатам, — это стартовая точка на пути к достижению полной свободы, счастья и самовыражения.

Закон эмоций

Эмоции — это силы, заряжающие энергией ваши мысли. Чем интенсивнее чувство, тем сильнее эффект, оказываемый мыслью или ситуацией на вашу жизнь. Эмоция подобна электрическому току или огню: они могут быть созидающими или уничтожающими, в зависимости от того, как ими пользоваться.

Закон эмоций гласит, что сто процентов принимаемых вами решений и последующих действия основаны на эмоциях. То есть вы эмоциональны на все сто процентов. Все, что вы делаете, основано на той или иной эмоции.

До того как я осознал это обстоятельство, я привычно думал, что поступаю логично, практично, разумно в различных ситуациях. Усвоив закон эмоций, я понял, что на деле был просто рабом своих эмоций, в особенности в тех случаях, когда не давал себе времени подумать, какие эмоции доминировали в конкретной ситуации или решении.

Ключевой момент здесь таков: существует только две основные категории эмоции — желание и страх. Большая часть того, что вы делаете или не делаете, определяется либо первым, либо вторым. И число действий, совершаемых или не совершаемых вами из страха, значительно перевешивает число действий, совершаемых на основе желания.

Большинство людей парализованы всевозможными видами страха. Они боятся бедности и утраты. Они боятся критики и неодобрения. Они боятся болезней. Они боятся того, что их могут использовать. Помимо всего прочего, они боятся неудач и отказа до такой степени, что готовы прожить всю жизнь в тихом отчаянии, но не риск-

нут воплотить в реальность какой-нибудь из своих страхов. Так живут многие. Почти всю жизнь.

Чем больше вы чего-то боитесь, тем скорее вы притягиваете это в свою жизнь. Мысль, лишенная эмоции, не в состоянии влиять на вас тем или иным способом. Эмоция без направляющей мысли вызывает разочарование и ощущение несчастья. Но если ваша мысль ясна, будь она позитивная или негативная, и сопровождается интенсивной эмоцией страха или желания, то вы приводите в действие всевозможные ментальные законы и начинаете путь к достижению поставленной цели.

Вот почему так важно сосредоточивать мысль на желаемом и удерживаться от размышлений о пугающем. Счастливые, удачливые люди осознают силу своих мыслей и стремятся сделать их позитивными и конструктивными. Ваш разум настолько силен, что требует контроля и величайшей твердости. Только тогда он сможет двигать вас в желаемом направлении. В противном случае вы будете удаляться от собственных желаний.

Изменение собственной Я-концепции — дело непростое. Может быть, это самое сложное, что вам когда-либо приходилось делать. Но и наиболее ценное. И выбирать не приходится. Если уж вы приняли решение сделать что-то важное и ценное в своей жизни, достичь собственного идеала личного совершенства, вы безоговорочно должны приступить к работе по изменению своего менталитета.

Три существенных условия использования возможности

К развитию новой Я-концепции предъявляется три требования. Они являются ключевыми для изменения направления вашей жизни. Во-первых, вы искренне должны хотеть перемениться. Вы на самом деле должны иметь желание начать позитивно относиться к себе и своим возможностям. У вас должно быть сильное, жгучее желание стать кем-то большим, чем вы были раньше.

Люди часто задают мне вопрос о том, как заставить других перемениться. Я напоминаю им, что исходная точка перемен и достижения чего-то большего и лучшего — это желание, а желание — дело очень личное. Невозможно хотеть чего-то за другого человека, точно так же как невозможно ставить за него цели. Дело не в том, что перемены невозможны, а в том, что они требуют желания самого человека осуществить перемены. В противном случае они не произойдут.

Это все равно что задать вопрос: “Сколько психиатров требуется для замены электрической лампочки?” Ответ таков: “Только один, но лампочка сама должна хотеть поменяться”.

Исходная точка на пути превращения в лучшего человека — это ощущение необходимости перемен. Изменение, цель, новое качество личности должны согласовываться с вашими собственными ценностями, вашими идеалами, с тем человеком, которым вы хотите стать.

Во-вторых, вы должны искренне желать этих перемен. Многие говорят, что хотят измениться, но в глубине души они совсем не желают отказаться от прежней жизни, старых связей и от всего остального, чем наполнена их жизнь. Человек может хотеть быть здоровым, но не имеет желания отказаться от курения. Другой может хотеть добиться финансового успеха, но не хочет отказаться от ежедневных развлечений со своими друзьями.

Вы должны отказаться от себя прежнего. Только тогда вы переменитесь к лучшему. Вы должны желать прекратить делать ряд определенных вещей, несмотря на неодобрение ваших друзей, чтобы начать делать то, что согласуется с обновленной личностью. Нужно преодолеть двойное препятствие, состоящее из гомеостаза и психосклероза, из зоны комфорта и негибкого мышления.

В-третьих, вы должны иметь желание предпринять усилия. Вы должны иметь желание быть настойчивым в отсутствие явных признаков прогресса. Ваша цель — фундаментальное долгосрочное улучшение жизни. Вам потребовались годы на то, чтобы стать тем, кто вы есть. Вы должны иметь желание упорно трудиться для изменения себя самого.

Обретение ментальной силы за двадцать один день

Один из наиболее продуктивных способов изменить собственные ментальные привычки и будущее направление своей жизни — сесть на двадцатидневную “диету” под названием “позитивное ментальное отношение” (ПМО). В течение каждого из двадцати одного дня вы поддерживаете полную согласованность своих мыслей и действий с намеченными целями и образом того человека, в которого хотите превратиться.

Такая “диета” в течение двадцати одного дня необходима по двум причинам. Во-первых, взрослому человеку требуется от четырнадцати до двадцати одного дня на выработку новых привычек мышления, новых “нейроканавок” в мозгу. Это похоже на тропу, проторенную скотом через пастбище. Временами вы будете отмечать в себе довольно скорые явные изменения. Но обычно избавление от привычек, приобретаемых в течение всей жизни, требует довольно длительного времени.

Вторая причина, по которой необходимо практиковать эти методы в течение двадцати одного дня, кроется в необходимости обретения терпения и настойчивости. Двадцать один день спокойствия, терпения и тепла требуется курице для высиживания яиц. Если курица со своим мозгом размером с горошину может дисциплинировать себя и насиживать яйца в течение двадцати одного дня; не наблюдая никаких перемен, то уж вам не составит труда проявить настойчивость и терпение и подождать столько же до появления изменений. Терпение играет ключевую роль в самосовершенствовании.

Чудесное свойство вашей Я-концепции заключается в непрерывности ее эволюции. Вы непрерывно прогрессируете, растете, развиваетесь в направлении собственных доминирующих мыслей. Помня свои доминантные мысли о себе в любой момент времени, вы вызовете изменения Я-концепции и убеждений, их эволюцию в том же направлении.

Причина, по которой Я-концепция многих людей не претерпевает существенных изменений во времени, состоит в том, что они не перестают думать о том же, тем же самым способом день за днем, год за годом. Уильям Джеймс писал: “Когда я смотрю сегодня на себя такого, каким я был в прошлом, то хочу, чтобы мое прошлое восстало вновь и стало моим будущим”.

Если вы поставите себе сегодняшнему и будущему большие, достойные цели, а затем станете размышлять о них ежедневно, то возьмете под полный контроль собственную ментальную эволюцию и направление движения своей жизни. Вы превратитесь в того, о ком думаете.

Семь способов контроля своей ментальной жизни

Для насыщения своего разума положительными идеями и обеспечения его непрерывной бомбардировки суждениями, согласующимися с образом, к которому вы стремитесь, можно предпринимать ряд ежедневных действий.

Подумайте о себе без напряжения и особого сосредоточения: каким вы хотели бы стать, какими качествами хотели бы обладать. Начните со следующего: вообразите, какой бы могла быть ваша жизнь, как бы выглядел ваш дом, на что была бы похожа ваша работа, каким было бы состояние вашего здоровья, какой бы уровень жизни вас устроил. Дайте волю фантазии, понежьтесь в мечтах и чувствах, вызванных достижением поставленных целей. Это занятие — первый признак того, что новое направление программируется в вашем подсознательном компьютере.

1. Визуализация

Первое из таких действий — визуализация. Вероятно, это наиболее мощный способ модифицирования образов из всех доступных человечеству. Ваши зрительные образы становятся реальностью. Они усиливают желания, углубляют веру. Они способствуют укреплению силы вашей воли и настойчивости. Их мощь исключительна.

Визуализация характеризуется четырьмя параметрами. Усиление одного из них ускоряет процесс создания физического эквивалента мысленной картины вашей жизни.

Первый из этих параметров — частота. Частота, с которой вы представляете себе конкретное будущее событие, цель, линию поведения, оказывает мощное влияние на ваше мышление, чувства и по-

ведение. Для людей, добивающихся исключительных результатов, характерна непрерывная визуализация желаемых результатов. Они постоянно думают о том, к чему стремятся. Они снова и снова проигрывают идеальный образ будущего в своих мыслях, подобно тому как происходит проекция слайдов на экран. В действительности частота визуализации не только свидетельствует о том, насколько велико ваше желание реализовать картинку на деле, но также усиливает это желание и убежденность в его осуществимости.

Второй параметр визуализации — четкость. Она подразумевает ясность, с которой вы рисуете картины в своем воображении. Существует прямая связь между четкостью картинки воображаемой цели или результата и скоростью воплощения.

Когда вы думаете о чем-то желанном, первоначально мысли расплывчатые и неясные, но по мере размышления, по мере сбора информации, мысленная картина чего-то желанного становится все яснее. Наконец наступает момент, когда вы можете закрыть глаза и видеть мельчайшие подробности картинки, словно она уже материализовалась в реальности. Именно так достигается большинство целей.

Удачливые люди всегда точно знают, чего хотят. Конечно же, это связано с четкостью их мысленных картинок. Неудачники всегда неуверены в том, чего хотят и что делают. Их расплывчатые мысленные картинки слишком размыты, чтобы создавать мотив, активизировать разнообразные ментальные законы и заставить их работать на благо человека.

Третий параметр визуализации — интенсивность. Она подразумевает количество эмоций, объединенных в одной мысленной картинке. Сильно чего-то желая, испытывая энтузиазм и возбуждение в связи с поставленными целями, глубоко веря в осуществимость задач, над которыми вы работаете, вы получаете результат гораздо быстрее. Увеличение силы эмоций, сопровождающих визуализацию, подобно нажатию акселератора собственного потенциала. Возможно, поэтому Ралф Уолдо Эмерсон писал: “Ничто великое не достигается без энтузиазма”.

Неудачникам недостает мотивации и энтузиазма по поводу того дела, которым они заняты, и того направления, в котором они двигаются. Обычно они испытывают пессимизм, который удерживает их энергию на низком уровне. Они пассивны, принимают вещи такими, какие они есть, и не пылают энтузиазмом по поводу того, какими они могли бы быть.

Четвертый параметр визуализации — продолжительность времени, в течение которого вы удерживаете картинку чего-то желаемого в сознании. Чем дольше вы воображаете желаемое будущее событие, с тем большей вероятностью оно произойдет. По возможности старайтесь достать реальные изображения вещей или ситуаций, составляющих предмет ваших желаний, и смотрите на них вновь и

вновь, пока ваше подсознание не воспримет их в виде команды. Вскоре ваша Я-концепция изменится таким образом, чтобы достигалась согласованность с новыми визуальными командами.

У вас есть новая машина? Пойдите к дилеру и сделайте пробный круг. Принесите домой брошюры, вырежьте из них картинки, повесьте уа. самое видное место. Один из моих друзей сделал так в тот момент, когда был совершенным банкротом и водил старую машину. Каждую неделю он приходил в магазин и делал пробный круг на “БМВ”. Он даже приклеил изображение своей мечты на руль старого автомобиля, чтобы представлять себя за рулем машины своей мечты. В течение года он нашел новую работу, приобрел ряд навыков, увеличил свой доход и смог осуществить желаемое.

Соединяя элементы частоты, четкости, интенсивности и продолжительности в визуализации всего, чего вы хотите добиться, вы на деле заряжаете себя и ускоряете движение вперед к намеченной цели. Вы отпускаете на волю свою скрытую мощь, способную привести к успеху и вовлечь в дело ресурсы, позволяющие достичь чего-то большего, чем удавалось прежде.

Преуспевающие люди обладают способностью создавать ясные, четкие мысленные образы самих себя и своих занятий с помощью практики. И поскольку внешние достижения всегда находятся в гармонии с внутренними образами, то, видя себя отличным родителем, супругом, руководителем или продавцом, вы приобретаете ощущение большего покоя, уверенности и соответствия этой роли. Видя себя неуклюжим и неповоротливым в какой-то определенной роли, вы ощущаете напряженность и беспокойство всякий раз, когда попадаете в соответствующие обстоятельства.

Практическое применение

К примеру, очень многие испытывают страх перед публичными выступлениями, перед необходимостью стоять лицом к лицу с аудиторией. Преодолеть его можно следующим образом — с помощью методик ментального программирования и творческой визуализации.

Прежде всего, начните думать о себе как об умелом ораторе. Только представьте, насколько уверенно вы смогли бы себя чувствовать и насколько бы выросло уважение и восхищение со стороны окружающих после произнесения вами отличной речи. Затем постройте мысленную картину, изображающую вас во время выступления перед публикой. Припомните ситуации, в которых вами приходилось выступать перед друзьями, членами семьи, на вечеринке. Представьте себя расслабленным и счастливым. Почувствуйте покой, уверенность и гордость, сообразные эффектно произнесенной речи.

Всякий раз представляя себя выступающим перед публикой, вспомните эту позитивную мысленную картину, представьте себя спокойным, расслабленным, контролирующим аудиторию, которая,

в свою очередь, откликается позитивно и поддерживает вас.

Для ускорения модифицирования вашей Я-концепции приобретите литературу о публичных выступлениях. Читая ее, воображайте, себя выполняющим все то, о чем пишет автор. Прослушайте курс на аудиокассетах, обучающий методам подготовки и организации беседы. Вы узнаете, как построить вступительную часть, основное содержание речи и ее завершение. Можно посетить семинары и собрания, чтобы понаблюдать за ораторами. Выполняя все это, представляйте себя говорящим перед аудиторией. Со временем вы увидите, что страх постепенно уходит, а ваше желание говорить увеличивается.

Сработает ли эта методика? Ну конечно! Она ведь уже сработала для трех миллионов членов “Тоустмастерз интернэшнл”, с тех пор как организация была сформирована в 1923 году.

“Тоустмастерз” предлагает методику, предназначенную для тех, чья карьера, по их собственному убеждению, тормозится из-за страха перед публичными выступлениями.

На типичном собрании “Тоустмастерз” возможность встать и высказаться предоставляется каждому, пусть даже речь продлится несколько секунд. Аудитория состоит из тех, кто хотел бы научиться произносить речи стоя. Они настроены положительно и поддерживают друг друга. Когда все расходятся домой, у каждого сохраняется мысленный образ или картинка положительного ораторского опыта. После каждого посещения собрания этот образ закрепляется.

И вот примечательное открытие: ваше подсознание неспособно отличить реальный опыт от воображаемого. Всякий раз припоминая, напоминая себе и переживая некоторое событие в сознании, вы представляете подсознание принять его и сохранить таким образом, будто бы оно только что повторилось.

Это означает следующее: если у вас есть один-единственный положительный опыт в какой-то из областей вашей жизни, то, размышляя о нем снова и снова, вы программируете себя на его повторение. А если у вас до сих пор нет такого опыта, вообразите или создайте его в уме, а затем начните о нем размышлять. Ваше подсознание и не догадается, чья это работа.

Сила визуализации распространяется и на негативный опыт. Одно негативное событие, о котором вы постоянно думаете, способно уничтожить все ваши мотивы и отбить охоту что-либо делать в конкретной области. Поэтому будьте осторожны в выборе мысленных картин.

Имея всего один позитивный опыт выступления перед аудиторией, можно припомнить и пережить его при каждом выступлении перед публикой. Такой процесс повторяющейся визуализации позволяет запрограммировать себя на уверенность и отличный результат в будущем.

Представляя себя мысленно здоровым и физически совершен-

ным человеком, с подтянутым и ухоженным телом, вызывая эту картинку снова и снова, вы даете команду своему подсознанию начать постепенную “подгонку” вашего аппетита, пищеварения, желания выполнять упражнения и вести здоровый образ жизни. Избыточный вес канет в прошлое. Вы будете представлять себя стройным, и это единственный известный метод поддержания стабильного веса, который себя зарекомендовал.

Ощувив в себе отсутствие уверенности в какой-то ситуации, отбрасывайте негативные мысли путем повторной визуализации себя в спокойном состоянии, с чувством уверенности и расслабленности при каждом повторении этой ситуации. Вспомните ситуацию, связанную с прекрасными минутами, проведенными в компании других людей. Всякий раз, когда вы нервничаете, находясь среди людей, смените мысленную картинку и думайте о предыдущем положительном опыте. В конце концов подсознание перенесет позитивные чувства, связанные с позитивной ситуацией, на те обстоятельства, которые обычно вызывают у вас напряжение и беспокойство. Ваши страхи постепенно рассеются и исчезнут.

Применяйте визуализацию при первой же возможности для наполнения своего сознания картинками идеальной жизни. Один из способов сделать это — создание “карты сокровищ”, которую вы сможете рассматривать. Изготовьте настенный плакат, в центре которого поместите изображение себя самого или той цели, к которой вы стремитесь. Затем вырежьте картинки, заголовки и выдержки из журналов и газет и наклейте их на плакат. Создайте мощную визуальную презентацию компонентов, символизирующих ваш успех и достижения.

Ежедневно находите время на то, чтобы постоять перед плакатом и вобрать в себя его образы, дать им пропитать собственное подсознание. Размышляйте об успешном опыте, реальном и воображаемом, в каждой сфере своей жизни. Припоминайте и переживайте их снова с максимальной отчетливостью. Если вы занимаетесь торговлей и дело в последнее время идет хорошо, постоянно думайте об этом успехе. Вспоминайте каждую из его подробностей так часто, как сможете. Всякий раз размышляя об успешном опыте, вы записываете его в подсознание таким образом, словно это еще один опыт того же типа.

С помощью визуализации можно убедить свое подсознание в неоднократном построении успеха. В результате подсознание начнет управлять вашими словами, поступками и эмоциональным откликом так, чтобы они соответствовали образам успеха, которые вы ему поставляли.

Ошибка, совершаемая многими, состоит в том, что они размышляют и ясно представляют себе свои неудачи, совершенные ошибки и промахи. А потом удивляются, почувствовав напряжение и тревогу

при возникновении сходной ситуации.

Все улучшения в жизни начинаются с совершенствования мысленных картин. Мысленные изображения вызывают к жизни согласующиеся с ними мысли, чувства, слова и поступки. Визуализация активизирует все ментальные законы, включая закон притяжения, вовлечения людей и ресурсов в вашу жизнь для помощи при переводе образов в реальность.

2. Утверждения

Второй прием ментального программирования состоит в использовании утверждений. Утверждения характеризуются следующими тремя чертами: они позитивны, относятся к настоящему времени и имеют личный характер. Утверждения — это веские указания или команды сознания подсознанию. Они стирают старую информацию и закрепляют новые позитивные мысли и поступки.

Утверждение “Я себе нравлюсь” позитивно, относится к настоящему времени и носит личный характер. Непрерывно его повторяя, вы добиваетесь его принятия в качестве реального описания той действительности, к которой стремитесь. Вы и вправду начинаете больше нравиться себе во всем, что делаете. Вскоре это утверждение записывается поверх старой информации, не согласующейся с новым уровнем самоуважения.

Утверждения делают ваш потенциал неограниченным. Сильные, веские утверждения, наполненные чувством и повторяемые с убежденностью, очень часто приводят к немедленным личностным изменениям. Можно увеличить собственный энтузиазм, смелость и контроль над собственными эмоциями и повысить степень самоуважения, повторяя утверждения, соответствующие представлениям о том человеке, каким вы хотите стать.

То, что вы сами себе говорите, во что верите, оказывает сильнейшее влияние на ваше подсознание. Утверждения типа “Я могу это сделать!” или “Я зарабатываю вот столько в год” или “Я вешу вот столько килограммов” могут вызвать существенные изменения в вашей Я-концепции и достигаемых вами результатах.

Все перемены идут изнутри наружу. Все перемены начинаются с Я-концепции. Сначала нужно стать тем, кем вы хотите, внутренне, а уж потом этот человек станет таким и снаружи.

Ваше подсознание очень прямолинейно. Чем проще команда, тем большее влияние она окажет на ваше мышление. Например, мощное утверждение, которым я постоянно пользуюсь для шлифовки своего ума, таково: “Я верю в великолепный исход каждой моей жизненной ситуации”.

Это утверждение приносит мне покой, позитивный настрой и отсутствие напряжения, несмотря ни на какие трудности. Это удивительный антидот беспокойству.

Он прост, ясен и относится к настоящему времени. Подсознание откликается только на команды такого типа, на утверждения и мысленные образы, представленные в терминах “сейчас”, как будто цель или качество уже достигнуты.

К примеру, вместо слов “Я никогда больше не буду курить” (здесь все негативно и относится к будущему времени) вам лучше сказать “Я — некурящий”.

Это — способ “сказать правду заранее”. Так вы убеждаете свое подсознание в том, что желаемое условие уже существует. Подсознание затем начинает вводить те изменения, которые требуются для “подгонки” вашего внутреннего мира к желаемой внешней реальности.

У нас накоплено немало интересного опыта с людьми, бросавшими курить. Один из наших слушателей повторял “Я — некурящий” несколько раз в день в течение двух месяцев. Одновременно он представлял себя некурящим. В этот период времени ему все реже хотелось протянуть руку к сигарете. К концу второго месяца он курил одну сигарету в день и наконец отказался от курения совсем и даже два года спустя не испытывал желания курить.

Еще один слушатель сделал то же самое. Он повторял “Я — некурящий” снова и снова, но ничего не происходило. Он продолжал курить по две пачки в день. Он говорил о себе и представлял себя некурящим каждый день, терпеливо веря в то, что процесс ментального программирования наконец-то сработает.

В конце восьмой недели он проснулся утром, потянулся за сигаретой, зажег ее и чуть не задохнулся. Он рассказал, что подумал, будто бы ему попала испорченная сигарета. Он попробовал вторую, затем третью. Но все вызвали тошноту. Наконец он понял, что запрограммировал себя на веру в то, что курение — отвратительная привычка. Больше он к сигаретам не притронулся.

За одну ночь привычки не меняются. Требуется терпение и настойчивость в утверждении и визуализации, твердая вера и ожидание того, что все произойдет только тогда, когда вы будете готовы, ничуть не раньше.

3. Вербализация

Третья методика состоит в вербализации, произнесении утверждений вслух в обществе других людей или же в одиночестве. Стоя перед зеркалом и говоря вполне отчетливо и эмоционально: “Я могу это сделать, я могу это сделать, я могу это сделать!”, вы применяете мощный способ усиления своей уверенности перед лицом трудностей. Все произнесенное вами вслух с убежденностью и энтузиазмом удваивает эффект от утверждения, произнесенного про себя.

Говоря в присутствии окружающих о своей способности или намерении что-то сделать, вы оказываете сильнейшее влияние на свои

мысли и последующее поведение. Спортивные команды пользуются этим методом вербализации в присутствии окружающих, для того чтобы мысленно подготовиться к игре. Они подбадривают друг друга перед началом соревнований.

Пусть ваши слова, сказанные в течение дня, будут согласованы с тем, что должно произойти в соответствии с вашими желаниями. Не обсуждайте свои страхи и промахи. Пусть все ваши слова будут позитивными и оптимистичными. Будьте веселы. Вы поразитесь, насколько лучше вы себя почувствуете, насколько уверенно вы станете поступать, когда ваш язык не скован и вы ориентированы на успех.

4. Исполнение роли

Четвертый прием ментального программирования состоит в том, чтобы двигаться, говорить и поступать в соответствии со своим идеальным образом. Ведите себя так, словно вы уже достигли поставленных перед собой целей. Ведите себя так, словно вы признаны и всеми уважаемы. Ведите себя так, словно у вас уже есть деньги в банке. Мощь этой методики объясняет закон обратимости.

Этот закон утверждает, что позитивные и оптимистичные чувства вызывают к жизни действия и поведение, согласующиеся с ними. Верно и обратное. Если вы не настроены позитивно, но все равно полны энтузиазма и веселы несмотря на собственные чувства, ваше позитивное поведение генерирует позитивные эмоции точно так же, как ваши позитивные эмоции генерируют позитивное поведение. Ваши чувства и поведение обратимы.

Совершенно невозможно играть роль счастливого и веселого человека более пяти—шести минут, не получая обратной связи, в результате которой действия создают соответствующие им эмоции. Иными словами, “притворяйтесь, пока не получится”. Ведите себя позитивно и с энтузиазмом, и скоро вы почувствуете позитивный настрой и энтузиазм.

Причина мощи этого метода кроется в том, что даже при невозможности контролировать свои чувства в данный момент вы можете контролировать свои поступки. А управляя поступками, вы можете создавать желаемое эмоциональное состояние на основе закона обратимости.

С помощью этой методики можно целенаправленно формировать в себе ментальные качества преуспевающего человека. Вы сможете действовать, руководствуясь целью, с уверенностью, смелостью, компетентностью и умом. Представив себе, что вы уже обладаете всеми этими качествами, вы скоро к собственному удивлению обнаружите, что все они у вас и в самом деле есть. При этом люди примут вас и станут реагировать на вас как на того человека, которым вы хотите стать.

Эти четыре методики достаточны для полной трансформации вашей Я-концепции и вашей личности. Начните с мыслей о себе как о представляемом идеале. Затем визуализируйте себя во всех деталях так, словно вы уже стали тем человеком, каким хотели. Воспользуйтесь утверждениями и вербализацией, произносите вслух и громко веские, позитивные утверждения, соответствующие вашим целям. Помните, что одновременно с этим слова создают эмоции и кристаллизуют мысль. И наконец, приведите свое поведение в соответствие с новыми представлениями об успехе, счастье, процветании и положительной личности.

5. Подпитывание своего мозга

Методика номер пять диеты ПМО состоит в подпитывании собственного мозга словами и образами, согласующимися с направлением вашего роста. Читайте книги и журналы о личном и профессиональном росте. По возможности слушайте обучающие аудиозаписи. Просматривайте обучающие видеокурсы. Посещайте семинары и берите дополнительные уроки для ускорения развития новых мыслительных привычек.

Чем больше вы читаете, рассматриваете и изучаете любой предмет, тем увереннее и сильнее вы себя чувствуете в данной области. Занимая руководящую должность и постоянно обучаясь новым, более эффективным методам менеджмента, вы все чаще видите себя и думаете о себе как об отличном специалисте в своей области. Занимаясь торговлей и постоянно подпитывая свой ум информацией и идеями, позволяющими совершенствоваться, вы обретаете все большую уверенность в собственных способностях и в действительности оказываетесь способны увеличить объем продаж. Совершенствуя внутреннее понимание, вы улучшаете и внешние результаты.

6. Позитивное общение

Методика номер шесть заключается в контактах с нужными людьми. Водите компанию с победителями. Летайте с орлами, вместо того чтобы ковыряться в окружении индюков. Из-за сильного суггестивного влияния людей на вас, как хорошего, так и плохого, проявляйте особую осторожность при выборе людей для совместного времяпрепровождения.

После двадцатипятилетних исследований Дэвид Мак-Клелланд из Гарвардского университета пришел к выводу о том, что выбор “группы с негативной репутацией” уже достаточен для того, чтобы обречь человека на промахи и низкие достижения в жизни. Ваше окружение — это те люди, с кем вы себя ассоциируете, с кем работаете, проводите время, живете и общаетесь вне работы. Как хамелеон, вы неосознанно перенимаете отношение, привычки, поведение и мнения наиболее близких вам людей.

Выбирая компанию для совместного времяпрепровождения, следуйте совету Барона де Ротшильда и “не заводите бесполезных знакомств”. Для встречи с новыми, полезными людьми обычно требуется прекратить связь со старым окружением, в особенности избавиться от негативистов. Они служат основным источником всех несчастий в вашей жизни.

Поддерживание плохой связи уже само по себе достаточно для сокращения вашего потенциала достижения полного успеха и счастья. Нет более мощного суггестивного влияния, чем влияние окружающих вас людей. Выбирайте их с особой тщательностью.

7. Обучение других

Седьмая методика интернализации этих идей состоит в обучении других тому, чему вы научились сами. Пытаясь высказать и разъяснить кому-то новую концепцию для оказания этому человеку помощи, вы сами понимаете и интернализируете ее еще лучше. В действительности вы знаете предмет только в той степени, в которой можете научить других, с тем чтобы они его поняли и применили в своей жизни.

Выработка новых, позитивных привычек мышления — дело совсем непростое и требует внутреннего усердия. Для спуска на воду новой привычки требуется сила. Никогда не делайте исключений до тех пор, пока привычка не укоренилась. Делая время от времени перерывы, вы перестаете о ней размышлять. Ваша задача — сосредоточивать свое сознание со всей интенсивностью в направлении движения, на доминантных целях, на том новом человеке, в которого вы превращаетесь.

Все, что вы непрерывно удерживаете в уме, непременно сбудется. Забудьте о том, каким вы были в прошлом. Выбросьте старые ярлыки. Ваше будущее зависит от того, каким вы себя видите, как говорите о себе и поступаете сейчас.

Видя себя таким, каким хотите стать, вы в действительности материализуете свои доминантные мысли и цели. Вы станете таким, каким себя представляете большую часть времени.

Практическое упражнение

Выберите одну позитивную привычку, которую бы вам хотелось развить, и заставьте себя в течение двадцати одного дня думать, визуализировать, вербализировать, произносить утверждения и размышлять о своей цели. Мыслите в терминах того, “как” этого можно достичь. Если это возможно, поступайте так, словно это уже стало реальностью. И наконец, ведите себя так, словно достижение поставленной цели неизбежно.

Ключевой момент в использовании этих методов для своего блага состоит в демонстрации самому себе способности выработать одну

важную привычку или подход в данной области по своему выбору. Однажды доказав это себе, вы найдете достаточно уверенности и сил для произведения любых перемен и достижения любой цели, какую бы вы ни поставили. Место пожеланий и ожиданий займет уверенность в неограниченности собственных возможностей.

Глава 4. Гениальный разум

Внешний мир человека согласуется с миром внутренним. Все происходящее с вами в значительной степени определяется тем, что происходит внутри. Внешний опыт — это отражение внутренних мыслительных схем. В процессе своей жизни вы создаете мысленный эквивалент наиболее фундаментальных представлений о себе и своих возможностях.

Читая о многих знаменитых людях и размышляя над их биографиями и автобиографиями, я уловил общую нить, проходящую через все эти истории. Оказалось, что для них была характерна врожденная или выработанная непоколебимая вера в способность преодолеть все препятствия и подняться на значительную высоту.

Эта вера или убежденность давала им силы, которых заурядные люди лишены. Они могли совершать исключительные поступки, и зачастую это происходило вопреки всем трудностям и предсказаниям окружающих их людей.

Окончив школу, я начал менять одну работу за другой, не имея никакой главной цели, кроме одной — посмотреть мир. Как и большинство людей, я существовал в режиме реакция—отклик. Я брался за ту работу, которая подворачивалась. Я водил дружбу с теми, кто попадался под руку. Вместо планирования собственной жизни я всего лишь реагировал на внешнюю среду и откликался на собственные эмоциональные и физические потребности.

Я полагал, что этого вполне достаточно, и подсознательно принял на веру следующее: все, что я знаю и делаю, составляет верхний предел моего существования. Я полагал, что самое лучшее, что я могу делать, — это реагировать по-умному и максимально конструктивно, стараясь делать поменьше ошибок.

Изучая психологию, религию и метафизику, я наталкивался на упоминания о подсознании, но оказывался неспособен их понять или использовать себе во благо. Но чем глубже я изучал ментальные законы, управляющие нашим поведением и определяющие наши результаты, тем яснее осознавал, что существует некое скрытое измерение достижений, которое я раньше упускал из виду.

Чем лучше я понимал важность Я-концепции, чем больше узнавал о доминирующей роли системы наших убеждений во всей нашей деятельности, тем ближе подходил к обнаружению комбинации, которая отпирает замок.

Затем ко мне пришло осознание значения человеческого потен-

циала. Если мы используем только десять процентов и менее нашего потенциала для обеспечения эффективной деятельности и ощутимых достижений, то остальные девяносто процентов мощи нашего мозга остаются незатронутыми. Я пришел к заключению, что можно выжать из себя нечто большее — но лишь получив коды доступа, позволяющие добраться до этих огромных возможностей и вовлечь их в работу.

Подсознание обладает исключительной мощью. Используя его должным образом, вы обеспечиваете такое ускоренное продвижение к достижению поставленных целей, о котором можно только мечтать. Можно воспользоваться собственным подсознанием для созидания или разрушения, во благо или во зло. Можно быть принцем или нищим, в зависимости от того, как вы используете свое подсознание. Для реализации своего потенциала следует научиться получать к нему доступ всякий раз, когда это требуется, и использовать его конструктивно и грамотно для достижения своих целей.

Недавно мой адвокат провел меня с экскурсией по своему офису. Мы пришли в машинописное бюро, где несколько секретарей печатали письма и юридические документы. Каждый из них работал на микрокомпьютере, доступ к которому имели все остальные. Когда мы уходили, мой провожатый объяснил мне, что он и его партнеры потратили не одну сотню тысяч долларов на установку этой системы, купленной пару лет назад. Он рассказал, что, когда систему установили, всех работающих в бюро секретарей обучили работе на компьютере, в результате чего стало возможным повышение количества и качества выполняемой ими работы.

Спустя некоторое время, по его же словам, все ранее работавшие секретари либо уволились, либо были переведены на другую работу. Их постепенно заменили специалисты с юридической подготовкой, не обученные компьютерной грамоте. “Из-за нашей занятости, — сказал он, — у нас не было никакой возможности обучить новых секретарей полноценному использованию компьютерной системы, поэтому вместо применения компьютера в качестве источника информации и ее обработки наши секретари просто используют его как пишущую машинку, печатая одно письмо или один документ за раз и тратя многие часы на производство того, что микрокомпьютер способен выполнить за несколько минут”.

К сожалению, большинство людей похожи на этих секретарей. Они каждый день работают головой, но используют компьютеры собственного мозга только для выполнения рудиментарных заданий, а затем удивляются, почему работа так тяжела, а результаты так незначительны.

Работая мойщиком посуды, я был убежден, что единственный способ заработать деньги — это работать дополнительное время, перебивая большее число тарелок. В конце концов я понял, что вера в

удлинение своего рабочего времени и более упорный труд в качестве способов улучшения собственной жизни на деле ведут в тупик. Найденное мной решение состоит в более разумной организации работы, в использовании для достижения своих целей мощи своего мозга вместо мощи физической.

Успеха добиваются те, кто научился гармонично управлять своим сознанием и подсознанием, добиваясь поставленной цели быстрее и с меньшими усилиями. Это открытие перенесло центр тяжести моих усилий и изменило направление моей жизни.

Два ума в одном

Вот простая модель, облегчающая визуализацию вашего подсознания, методов его работы, способов управления его функциями и улучшающая результаты его работы.

Вообразите два мячика, присоединенных друг к другу, — пусть это будут мяч для гольфа и мяч для баскетбола и пусть мяч для гольфа находится сверху. Картинка изображает относительное распределение мощности вашего сознания и подсознания. Баскетбольный мяч здесь символизирует подсознание. Обе части единого механизма необходимы друг другу, но области их деятельности разные.

В терминах компьютерных операций сознание — это программист, вводящий информацию точно так же, как это делает оператор; оно решает, что впустить внутрь для вашего размышления. Подсознание — это само техническое устройство, система, в которой обрабатывается информация. Ваша Я-концепция — это программное обеспечение, определяющее результаты, получаемые вами в процессе жизни. Здесь все элементы необходимы и взаимосвязаны, все происходящее с вами определяется вашим пониманием специального компьютерного языка и вашими навыками его использования.

Сознание

Сознание — это объект или мыслящий ум. Оно лишено памяти и может удерживать только одну мысль в каждый момент времени. Оно выполняет четыре важнейшие функции.

Во-первых, оно идентифицирует входящую информацию. Получение информации обеспечивается всеми пятью чувствами — зрением, слухом, обонянием, осязанием, вкусом.

Ваше сознание непрерывно наблюдает и классифицирует все происходящее вне вас. Для иллюстрации этого представьте, что вы идете по тротуару и решаете пересечь улицу. Вы делаете шаг с тротуара на проезжую часть. В этот момент вы слышите рев автомобильного двигателя. Вы немедленно оборачиваетесь в направлении движущегося автомобиля, чтобы идентифицировать звук и направление, откуда он исходит.

Вторая функция вашего сознания — это сравнение. Полученная

зрительная и слуховая информация об автомобиле немедленно отправляется в ваше подсознание. Там она сравнивается со всей ранее накопленной информацией и опытом, связанным с движущимися автомобилями.

Если, к примеру,, машина находится в квартале от вас и движется со скоростью 50 км/ч, ваш банк данных в подсознании подскажет вам, что опасности нет и можно продолжать движение. Но если автомобиль движется в вашем направлении со скоростью 100 км/ч и находится всего лишь в сотне метров от вас, вы получите сигнал тревоги, стимулирующий ваши дальнейшие действия.

Третья функция сознания — анализ, он всегда предшествует четвертой функции — принятию решения.

Функции вашего сознания очень схожи с функциями, выполняемыми бинарным компьютером: он принимает или отвергает данные, делая выбор и принимая решение. Он может работать только с одной мыслью в данный момент времени — позитивной или негативной, с “да” или “нет”. Он непрерывно сортирует впечатления, решая, что подходит, а что нет.

Итак, вы идете по улице, слышите рев автомобиля и видите, что он приближается. Имея представление о скорости движущегося транспортного средства, вы проводите анализ и понимаете, что подвергаетесь опасности. Необходимо принять решение. Первый задаваемый вами вопрос таков: “Уйти с дороги? Да или нет?” Если ответ положительный, вы задаете следующий вопрос: “Шагнуть вперед? Да или нет?” Если поток машин достаточно плотный и принято отрицательное решение, то возникает новый вопрос: “Шагнуть назад? Да или нет?” Как только вы скажете “да”, сообщение немедленно передается в подсознание и за долю секунды вы успеваете отпрыгнуть назад, причем это не сопровождается никакими дополнительными размышлениями или решениями с вашей стороны.

У вас нет необходимости пользоваться подсознанием для размышления о том, какая нога — правая или левая — должна сделать первый шаг. Получив команду от сознания, подсознание мгновенно приводит все соответствующие нервы и мускулы в движение для выполнения принятого решения.

Математик Питер Успенски в книге “В поисках чуда” приводит такую оценку: функции подсознания выполняются почти в тридцать тысяч раз быстрее, чем функции сознания. Можно продемонстрировать такую скорость работы, вытянув перед собой руку и перебирая пальцами. Передав всю работу по координации движений подсознанию, вы выполняете это запросто. А теперь попытайтесь протянуть нитку в иголку, используя на этот раз свое сознание, и вы увидите, какая сосредоточенность и какие умственные усилия потребуются для выполнения простых движений рук при выключенном подсознании.

Ваше сознание работает как капитан подводной лодки, рассмат-

ривающий поверхность воды через перископ. Она видна только капитану. Членам команды передается только его восприятие всего происходящего на поверхности.

Все, что видит и чувствует капитан, все принимаемые им решения немедленно передаются команде подводной лодки, которая бросается выполнять его приказы.

Вы зачастую ощущаете ограниченность свободы действия, старясь удержать “бразды правления” в своих руках. Очень часто вами движет убежденность в том, что лучшие или более высокие результаты возможны при больших усилиях. Но это — не решение.

В действительности можно повысить качество своей жизни, воспользовавшись собственным “гениальным разумом”, мощью своего подсознания, освоив методы его активизации. Для этого необходимо знать, как устроено ваше подсознание и как оно работает.

Ваше подсознание

Ваше подсознание — огромный банк данных. Его мощь практически ничем не ограничена. В нем сохраняется все, что постоянно с вами происходит. К тому времени, как вы достигнете возраста двадцати одного года, вы накопите в себе количество информации, более чем в сто раз превышающее содержимое полной Британской энциклопедии; Пожилые люди под гипнозом часто могут с идеальной четкостью вспомнить события, происходившие пятьдесят лет назад. Ваша подсознательная память идеальна. Сомнительна лишь ваша способность сознательно вспоминать.

Функция подсознания — хранение и выдача информации. Оно постоянно проверяет, действуете ли вы в точном соответствии с тем, как запрограммированы. Ваше подсознание заставляет все, что вы скажете или сделаете, укладываться в узор, соответствующий вашей Я-концепции, вашей “главной программе”.

Ваше подсознание субъективно. Оно не думает и не делает выводов, а просто подчиняется командам, которые получает от сознания. Если представить себе сознание садовником, сеющим семена, то подсознание будет садом или благодатной для семян почвой.

Ваше сознание командует, а подсознание подчиняется. Подсознание — не задающий вопросов слуга, который день и ночь работает над тем, чтобы ваше поведение соотнобразывалось со схемой, соответствующей вашим эмоционально нагруженным мыслям, надеждам и стремлениям. Ваше подсознание растит в саду вашей жизни цветы или сорняки, которые вы сажаете создаваемыми вами мысленными образами.

У вашего подсознания есть так называемый гомеостатический импульс. Он поддерживает температуру вашего тела на уровне 37°C, а также ваше регулярное дыхание и определенную частоту сердцебиения. С помощью автономной нервной системы он поддерживает

равновесие между миллионами химических веществ в миллиардах ваших клеток, так что весь ваш физиологический механизм большую часть времени работает в полной гармонии.

Ваше подсознание также практикует гомеостаз в ментальной сфере, поддерживая соответствие вашего мышления и поступков тому, что вы говорили и делали в прошлом. Вся информация о ваших мыслительных привычках и поведении хранится в подсознании. Оно запоминает ваши зоны комфорта и стремится удержать вас в них. Подсознание вызывает чувство эмоционального и физического дискомфорта при каждой вашей попытке сделать что-то по-новому, по-иному, изменить устоявшимся схемам поведения.

Подсознание функционирует как гироскоп или балансир, удерживая вас в состоянии, соответствующем ранее запрограммированным инструкциям.

Вы можете ощутить, как подсознание тянет вас назад в зону комфорта при каждой попытке сделать что-то новое. Даже мысль о новом деле приводит вас в напряженное, беспокойное состояние.

Пытаясь найти новую работу, сдать экзамен на право вождения автомобиля, устанавливая контакт с новыми клиентами, принимаясь за ответственное задание или общаясь с человеком противоположного пола и испытывая при этом неловкость и нервозность, вы чувствуете, что покинули свою зону комфорта.

Главное отличие ведущих от ведомых состоит в том, что лидеры всегда вытаскивают себя из зоны комфорта. Им известно, как быстро зона комфорта в любой области становится ловушкой. Им известно, что безмятежность — величайший враг творчества и будущих возможностей.

Для обеспечения собственного роста, для выхода за пределы зоны комфорта требуется готовность чувствовать неловкость и дискомфорт в течение определенного начального периода времени. Если дело того стоит, то можно потерпеть некоторое неудобство, до тех пор пока не появится уверенность и не будет построена новая зона комфорта, соответствующая более высокому уровню достижений.

Если вы не готовы терпеть чувство неловкости и неадекватности на начальном этапе, будь то торговля, менеджмент, спорт, отношения с другими людьми, то застрянете на низком уровне достижений. Вам всегда придется вести величайшую войну с самим собой, и самая большая трудность, с какой вы столкнетесь, будет заключаться в прорыве, освобождении от старых привычек мышления и поведения.

В главе 2 я ввел несколько ментальных законов и объяснил, что все происходящее с вами начинается с мысли. В главе 3 я рассказал о том, как ваша универсальная программа, ваше самосознание определяет стиль вашего мышления, и в особенности происхождение ваших страхов. Подсознание содержит в себе жесткий диск, на котором хранятся инструкции, соответствующие этим законам. А кроме того,

существуют три дополнительных закона, помогающие понять, кто же вы такой и почему в вашей жизни все происходит именно так, а не иначе.

Закон подсознательной деятельности

Закон подсознательной деятельности гласит, что всякая идея или мысль, принимаемая вашим сознанием за истину, будет без вопросов принята и вашим подсознанием, которое немедленно принимается за работу по воплощению ее в реальность.

Подсознание — это область действия закона притяжения, станция, посылающая ментальные вибрации и мыслительную энергию. Как только вы начинаете верить в возможность осуществления какого-то действия, ваше подсознание начинает работу как передатчик ментальной энергии, в результате чего вы притягиваете людей и обстоятельства, гармонично соответствующие вашим новым доминантным мыслям.

Ваше подсознание управляет информацией всех типов, поступающей из окружающей среды, — всем, что вы видите, слышите, знаете. Оно делает вас чувствительным к любой информации, о важности которой вы осведомлены заранее. И чем эмоциональнее ваше отношение к чему-то конкретному, тем скорее ваше подсознание подскажет вам все, что вы можете сделать для воплощения желаемого в реальность.

Например, вы решили, что хотите купить красный спортивный автомобиль. И сразу же вслед за этим вы начинаете видеть красные автомобили на каждом шагу. Запланировав зарубежную поездку, вы начинаете везде наталкиваться на статьи, информацию и плакаты о международных путешествиях. Ваше подсознание работает таким образом, чтобы привлечь ваше внимание к нужным вещам для осуществления ваших желаний.

Размышления о новой цели воспринимаются вашим подсознанием как команда. Оно начинает корректировать ваши слова и поступки таким образом, чтобы они работали на достижение цели. Вы начинаете правильно говорить и поступать, делать все это вовремя, продвигаясь к результату.

После изменения вашей Я-концепции и представлении о собственных возможностях подсознание начинает обеспечивать вам все больший комфорт и уверенность в себе как в обновлении человеке, достигшем большего совершенства. Происходит создание новой зоны комфорта, соответствующей более высокому уровню результативности.

Закон концентрации

Закон концентрации гласит, что все, о чем вы размышляете, увеличивается в размерах. Чем больше вы о чем-то думаете, тем глубже

оно входит в вашу жизнь.

Закон многое объясняет об успехе и неудаче. Это — парафраз закона причины и следствия, сева и жатвы. Он утверждает, что невозможно думать об одном, а получать в итоге другое. Нельзя посадить овес, а получить ячмень. Успех и счастье дается тем людям, которые вырабатывают способность целиком сосредоточиваться на чем-то одном и не оставлять это без внимания до тех пор, пока процесс не будет завершен. Они обладают достаточной дисциплиной, чтобы думать и говорить только о том, чего хотят, и не отвлекаться на то, чего не хотят.

Ралф Уолдо Эмерсон писал: “Человек становится тем, о чем постоянно размышляет”. Люди, добивающиеся высоких результатов, сторожат ворота своего разума с особым усердием. Они сосредоточиваются только на том, что для них действительно важно. Они размышляют о будущем своих желаний и отказываются предаваться собственным страхам и сомнениям. В итоге им удается совершать необыкновенные вещи за такое же время, какое средний человек тратит на обычные житейские дела.

Когда я занялся собственным развитием, то стал меньше внимания уделять чтению, а больше — практике. Я тратил свою энергию, как мог. Мое внимание было рассеянным. Я был занят, предан делу и чрезмерно активен. Я был настроен позитивно и горел энтузиазмом, имея множество возможностей, я был негативно и критически настроен по отношению к окружающим. Я был похож на машину, которую бросало из стороны в сторону. Этот путь зачастую заканчивается в канаве.

Наконец я понял, что “больше значит меньше”. Я узнал, что закон притяжения имеет чрезвычайную силу и что я не могу работать над достижением нескольких вещей одновременно и получить затем хороший результат хоть в чем-то одном.

И я пошел на попятную: прекратил все занятия за исключением одного-двух, представлявших для меня наибольшую важность. И что самое главное, я дисциплинировал свое мышление и посвятил себя сосредоточенной работе, размышляя только над тем, чего мне действительно хотелось.

Вот проверка для вас. В течение одного дня проконтролируйте, можете ли вы думать и говорить только о том, чего хотите. Проследите, чтобы ваши разговоры были лишены всякого негативизма, сомнений, страхов и критики. Заставьте себя говорить весело и оптимистично о каждом человеке и ситуации в окружающей вас жизни.

Вам будет нелегко. Возможно, это поначалу покажется вам неосуществимым. Но такое упражнение покажет, сколько времени и энергии вы тратите на вещи, которых совершенно не хотите. Повтор упражнения откроет вам глаза и подготовит вас к извлечению максимума из тех идей, которые будут изложены в следующих главах.

Закон подстановки

Это один из важнейших ментальных законов. Он является расширением закона контроля. Он утверждает, что сознание может удерживать только одну мысль в каждый момент времени и что можно производить замену одной мысли на другую. Принцип выталкивания позволяет целенаправленно заменять негативные мысли позитивными. Поступая таким образом, вы берете под контроль свою эмоциональную жизнь. Этот закон — ваш ключ к счастью, к позитивному умонастроению и личному освобождению. Он способен изменить ваши отношения с людьми, стиль общения и доминирующее содержание вашего сознания. Мне доводилось слышать от многих людей, что этот закон, взятый сам по себе, изменил их жизни.

Ваше сознание никогда не пусто, оно всегда чем-то занято. С помощью закона подстановки вы можете заменить беспокоящую вас негативную или провоцирующую страх мысль на любую другую.

Этот мощный метод ментального контроля направлен на поддержание спокойствия и мира в вашей голове. Каждый раз, когда вам приходится столкнуться с ситуацией, которая в обычных условиях вас расстраивает, вы намеренно размышляете о чем-нибудь вас воодушевляющем, например о ваших целях.

Замена негативного умонастроения на позитивное с помощью закона подстановки происходит скорейшим образом, если вы просто перестаете говорить и думать о проблеме и начинаете говорить и думать о решении. Сосредоточивайтесь на том, что может быть сделано в будущем, а не на том, что случилось в прошлом.

Размышления о решении позитивны по своей сути. Думая о том, что вы способны сделать, какие действия предпринять, и отказываясь думать о случившемся, вы мгновенно приводите свой ум в состояние покоя и ясности. Другой способ воспользоваться этим законом — это подумать о чем-нибудь интересном, например о своем будущем отпуске. Ваша задача — найти способ удерживать позитивное умонастроение, занимаясь сознательной заменой негативных мыслей позитивными. Свобода выбора собственных мыслей принадлежит только вам.

Одна из наиболее сильнодействующих формул, которую вы можете повторять снова и снова для построения самоуважения и совершенствования вашей общей Я-концепции, такова: “Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь! Я себе нравлюсь!”

Когда что-то идет не так или по какой-то причине вы чувствуете себя несчастным, можно нейтрализовать эти чувства словами “Я себе нравлюсь”.

Всякий раз, когда вы говорите “Я себе нравлюсь”, в особенности если вы произносите это с энтузиазмом и убежденностью, подсознание воспринимает это как команду. Оно принимается за работу по

стиранию или отмене любых ранее записанных сообщений, несообразных с высокими самоуважением и продуктивностью.

Многие слушатели наших семинаров позитивно изменили свою личность, просто повторяя “Я себе нравлюсь” по пятьдесят или сто раз ежедневно. Однажды произнеся это, вы почувствуете себя очень хорошо и, повторяя это снова и снова, будете чувствовать себя все лучше и лучше.

Ускорение деятельности подсознания

В главе 3, посвященной гениальной программе, мы обсуждали несколько методов развития Я-концепции и способов управления собственной эволюцией путем накапливания умом сообщений, согласующихся с образом такого человека, каким вы хотите стать.

Методы визуализации, утверждения, вербализации, ролевой игры, установление контактов с нужными людьми и подпитка своего ума соответствующими книгами, аудиозаписями и статьями — это испытанные и проверенные пути изменения мыслей о себе и собственных возможностях. Они работают четко и надежно. Использование этих методов должно стать такой же естественной частью действий в вашей повседневной жизни, как вход и выход.

Указанные методы ментального программирования схожи с командами, используемыми при работе с компьютером. Они прямолинейны и эффективны и позволяют достигать результата быстрее, чем любым другим способом. Они необходимы для личного и профессионального роста. Это — базовые команды.

Но их одних недостаточно. Есть же методы, работающие еще быстрее. Точно так же как существуют “силовые команды” в компьютерных программах, позволяющие ускорить процесс генерирования данных на выходе, существует и ряд специальных методов, которыми можно воспользоваться для значительного ускорения процесса подсознательного перепрограммирования. Такие методы позволяют менять собственную Я-концепцию и умонастроение с поразительной скоростью. А поскольку ваш внешний мир очень скоро начинает отражать ваш новый внутренний мир, то вы немедленно начинаете ощущать перемены в окружающей реальности.

В прежние времена многие из этих принципов и методов держались в тайне и были доступны лишь немногим посвященным. Некоторые же — разработаны совсем недавно. Одна их общая черта состоит в том, что эффективность этих методов доказана опытом многих тысяч людей в течение нескольких столетий. Они служат ключом, отпирающим дверь, за которой находится трансформация личности.

Чтобы извлечь максимум из этих методов, требуется сильное, жгучее желание самосовершенствования. Необходимо обладать способностью верить и терпеливо, настойчиво трудиться, зная, что су-

существует кумулятивный эффект от всех ваших усилий и что вы в конце концов получите богатства и награды, которых желаете.

Открытие подсознания

Первый гигантский шаг в области трансформации личности был сделан доктором Эмилией Коуи в 1895 году в Женеве. В ее клинике добивались скорости выздоровления пациентов, примерно в пять раз превосходящей показатели любого аналогичного госпиталя или клиники в Европе. Ее методика была настолько проста, что в течение долгого времени не принималась всерьез и не использовалась. Она просто учила каждого из своих пациентов говорить “Каждый день я чувствую себя лучше и лучше во всех отношениях”.

Доктора и медсестры здоровались с каждым пациентом, говоря: “Каждый день вы выглядите лучше и лучше во всех отношениях”. Как бы просто ни звучали эти слова, они делали чудеса, приводя к быстрому излечению от множества болезней различной степени тяжести и полному выздоровлению.

Успех доктора Коуи побудил немецкого врача Иоханнеса Шульца исследовать методы ускоренного излечения. Шульц был психологом и занимался поиском путей оказания помощи людям, страдающим депрессией, неврозом, тревожностью и другими душевными расстройствами, мешающими достижению покоя. Он обнаружил, что чем более расслабленным был человек, говоря самому себе “Каждый день я чувствую себя лучше и лучше во всех отношениях”, тем быстрее он выздоравливал.

В результате Шульц разработал метод, известный под названием “аутогенный тренинг”. Он обнаружил, что систематическое применение расслабления и поощрения пациента к визуализации и позитивным, конструктивным утвердительным сообщениям приводит к тому, что новая информация поступает напрямую в его подсознание и, как только она принимается подсознанием, происходят быстрые и заметные улучшения физического и душевного состояния пациента.

С годами аутогенный тренинг получил дальнейшее развитие в Европе и теперь чрезвычайно популярен в большинстве европейских стран. Сегодня он достиг такого уровня многогранности, что применяется в качестве помощи людям в различных областях здоровья и жизни, начиная от умственных расстройств различных видов и заканчивая задачами повышения эффективности труда торговых работников, публичных выступлений и спортивной подготовки.

Восточная Германия по уровню развития аутогенного тренинга превосходит другие страны мира. Разработанные там методики достигли такого высокого уровня, что рассматривались как государственные секреты. С помощью указанных методик восточные немцы на Олимпийских играх выиграли больше золотых медалей на душу населения, чем граждане любой другой страны мира. Аутогенный

тренинг позволял им программировать своих спортсменов на достижение выдающихся результатов.

Одна из причин высокой эффективности аутогенного тренинга заключается в использовании в нем жизненно важного ментального закона — закона о расслаблении. Этот закон гласит, что во всякой умственной работе усилие наносит поражение себе самому.

Здесь все происходит противоположно тому, что мы наблюдаем в физическом мире. В материальном мире, желая забить гвоздь в доску, мы добиваемся желаемого тем скорее и с тем большей глубиной проникновения, чем сильнее ударяем по гвоздю.

Но если мы хотим выработать новый стиль мышления, то верным будет противоположное: чем больше мы расслабляемся, то есть не предпринимаем усилий, тем быстрее конкретная мысль воспринимается подсознанием и тем быстрее достигается результат мысли или конечная цель в материальном мире.

Вот пример методики, основанной на принципах аутогенного тренинга и расслабления и оказавшей огромное влияние на мою собственную жизнь и жизни многих других людей. Сила этой методики такова, что ей следует научить каждого. Тот, кто ею пользуется, практически не знает поражений при продвижении к намеченным целям. Она поможет вам победить беспокойство и страх и достичь ощущения покоя, уверенности и самоконтроля.

Эта методика построена на применении закона обратимости. Вспомните предыдущий пример применения этого закона. Закон гласит, что точно так же, как чувства генерируют действие, так и действие генерирует чувства. Поступайте так, чтобы ваши действия согласовывались с конкретным чувством, а чувство затем будет генерировать согласующиеся с ним действия. Одно порождает другое. Это — важный аспект получения доступа к собственному гениальному разуму и раскрепощению собственного потенциала.

Второй вариант применения закона обратимости заключается в том, что точно так же, как объективное состояние — реальный результат или успех любого рода — создает субъективное состояние — ощущение счастья и достижения, так и субъективное состояние создает объективное состояние.

Иными словами, можно вызвать чувство или эмоцию, соответствующие достижению цели или решению проблемы, и можно удерживать это чувство, которое затем создаст в вашем физическом мире соответствующий результат — результат, провоцирующий эмоцию, которая существовала бы в случае достижения реального результата.

Конец фильма

Приведу такую иллюстрацию. Представьте себе, что вы отправляетесь в кино посмотреть интересный приключенческий фильм. Вы приходите в кинотеатр за десять минут до конца предыдущего сеан-

са. Вместо того чтобы подождать в фойе, вы проходите в зал, садитесь и в течение десяти минут смотрите конец фильма.

Вы видите завершение истории — как все оборачивается для главных героев. Вы видите, что все проблемы разрешены, и наблюдаете, что случается с каждым из героев в конце фильма.

Затем, когда начинается новый сеанс, вы возвращаетесь в зал и смотрите весь фильм с самого начала. Но на этот раз вас уже не захватывает напряженность и драматизм разворачивающегося сюжета, вы расслабляетесь и смотрите фильм, подходя к нему объективно. Вы успеваете оценить кинематографию, диалоги, способ построения сцен, развитие сюжета. Вы спокойны и расслаблены. Вы гораздо менее напряжены или эмоциональны, чем были бы, если бы не посмотрели конец фильма. И все это потому, что вы знаете, чем он закончится.

Ускорьте процесс

Это именно тот метод, которым вы пользуетесь для программирования новых Я-концепций и цели на глубинных уровнях собственного подсознания, где они закрепляются и набирают силу. Здесь очень важен эмоциональный компонент. Именно спокойная, уверенная, ожидаемая позитивная эмоция в сочетании с расслабленностью активизирует подсознание и приводит к быстрым изменениям. Это самоустановленное состояние ума вскоре, иногда мгновенно, дополняется физическими проявлениями желаемого результата.

Укажем пятишаговый процесс, которым можно пользоваться для применения этого метода с целью достижения любого желаемого умственного, эмоционального или физического состояния.

Шаг первый: вербализуйте и утвердительно сформулируйте желаемый для вас исход. Например, сражаясь с проблемой, к которой имеет отношение кто-то еще, можно спокойно и уверенно сказать себе: “Эта ситуация счастливо разрешится во благо всех заинтересованных лиц”. Ваше утверждение должно быть четкой формулировкой желаемого исхода дела или окончательного состояния. Не позволяйте себе увязнуть в деталях, не беспокойтесь о процессе.

Шаг второй: визуализируйте и ясно представьте желанный для вас результат. Вообразите себя и всех, кто имеет к этому отношение, радостно и спокойно принимающими свершившееся. Это потребует усилий и сосредоточенности.

Шаг третий: украсьте эмоцией комбинацию утверждений и визуализации, вызвав то чувство, которое бы вы в действительности испытывали, если бы все разрешилось благополучно. Вообразите, что вы уже добились успеха, что цель достигнута.

Шаг четвертый — катализатор процесса: отпустите ситуацию на волю. Дайте ей развиваться таким образом, как будто кто-то пользующийся вашим доверием сказал, что позаботится о ней и что вам

больше не нужно о ней думать.

Шаг пятый — реализация — материализация решения во внешнем мире. Реализация или осуществление вашего желания находится в прямой зависимости от степени, в какой вы отбросили озабоченность исходом и переключились на другие вещи. “По вере вашей да будет вам”.

Повторим еще раз. Пять шагов активизации закона обратимости таковы: 1) вербализация, словесное проговаривание желаемого исхода; 2) визуализация, создание четкого ментального изображения того, как будет выглядеть исход; 3) эмоциональное окрашивание, создание в самом себе чувства удовлетворения, которым бы сопровождался результат; 4) избавление от забот и переключение ума на другие вещи; 5) реализация — материализация решения или достижение вашей цели.

Это отношение, основанное на спокойной и уверенной убежденности в том, что все будет хорошо, есть опыт более высокого осознания. Религиозные люди говорят подобным образом о молитве. Считается, что молитва — высочайшая форма утверждения. Ралф Уолдо Трайни называл это состояние сознания “пребыванием в гармонии с бесконечностью”. Как вы называете это — не имеет значения. Важно лишь то, что оно работает с высокой степенью надежности. А причина состоит в том, что активизируется ваше подсознание, которое мы более детально рассмотрим в главе 6.

Ускорение процесса перемен

Существует несколько дополнительных ментальных методов, которые можно использовать для активизации собственного гениального ума и ускорения процесса внутренних перемен и внешней реализации. Каждый из таких методов является комбинацией методик ментального программирования, направленных на изменение вашей Я-концепции, рассмотренной в главе 3.

Все эти методы чрезвычайно эффективны, и при регулярном их использовании, одного или нескольких в сочетании, вы сможете чудесным образом изменить себя и свою жизнь.

Методика записи утверждений

Первый из таких методов ускоренных перемен — методика записи утверждений. Чтобы воспользоваться этой методикой, положите перед собой блокнот или записную книжку (предпочтительно сделать это утром) и сделайте ясное описание своей главной цели или задачи в настоящем времени так, как вы хотели бы видеть ее достигнутой или решенной в реальности. Описание может быть длинным или коротким — как вы того пожелаете. Оно может быть общим или подробным. Можно описать в настоящем времени последовательность событий в течение дня, какой бы вы хотели ее видеть, или описать, как бы вы чувствовали себя и выглядели, обладая новыми личност-

ными качествами, которые желаете приобрести.

Записав свои цели, положите ручку, закройте глаза, начните глубоко дышать и представьте, что цель достигнута. Постарайтесь увидеть события дня, развивающиеся желательным образом. В процессе визуализации вызовите в себе чувства, соответствующие воображаемому успеху. Улыбайтесь и получайте удовольствие, которым бы сопровождалось достижение ваших целей. А затем отпустите это на волю, дайте ему уйти, откройте глаза и продолжайте свой день.

Ведение записей — это оптимальный способ впечатать ваши цели в подсознание. Многие люди имеют привычку 1 января составлять список своих задач на год, затем перечитывать этот список в конце года, обнаруживая, что большинство этих целей и в самом деле достигнуто.

Чем чаще вы записываете свои цели, тем скорее они материализуются. Возьмите блокнот и записывайте их ежедневно. На это уходит несколько минут, но в результате вы программируете себя на многие часы вперед. Запись и перезапись целей все глубже и глубже убеждает вас в их достижимости. По мере роста уверенности и убежденности вы яснее видите возможности, которые затем трансформируете в реальности. Вы активизируете законы притяжения и соответствия, и начинается материализация ваших целей. Многие слушатели наших семинаров были изумлены тем, как скоро их жизнь начала изменяться к лучшему после применения указанной методики.

Методика стандартных утверждений

Второй метод ментального программирования — это методика стандартных утверждений. Она основана на записи собственных целей заглавными буквами на карточках размером 9 x 12 см. Все, чего вы хотите, записывается в виде утверждений в настоящем времени и выражается ясными и точными словами.

Лучше всего пользоваться этим методом дважды в день — утром и вечером. Отыщите место, где вы сможете побыть в тишине, в одиночестве в течение нескольких минут. Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы расслабиться и подготовить сознание. Выдыхайте медленно. Примите удобную позу, расположив карточки у себя на коленях. Прочтите первую из своих целей. Закройте глаза и повторите ее пять раз. Визуализируйте эту цель так, словно она уже достигнута. Представьте, как бы вы двигались, говорили и действовали, если бы цель уже осуществилась в реальности. Окрасьте эмоцией картинку этой цели и вызовите чувство удовольствия и счастья, которое сопровождало бы успешное осуществление вашего желания.

Затем сделайте еще один глубокий вдох, выдохните и со всей твердостью выбросьте эту цель из головы. Прodelайте это с каждой из своих целей. Ваше подсознание может выполнить подобную работу с десятью—пятнадцатью целями за один заход. Вы познакомитесь

с продвинутой системой определения целей в главе 5, “Гениальный навык”.

На такое упражнение потребуется не более 30—60 секунд на каждую цель или максимум 15 минут на пятнадцать целей. Прodelывая это утром, перед тем как начать день, вы посылаете мощные сигналы своему подсознанию. Оно активизирует закон притяжения и усиливает вашу чувствительность по отношению ко всему, что происходит вокруг вас в течение дня, и может помочь достичь одной и более поставленных вами целей. Прodelав ту же процедуру вечером, перед тем как отправиться спать, вы настраиваете собственное подсознание на работу с этими целями в течение ночи. Очень часто к моменту вашего пробуждения поутру оно преподносит вам идею и решение.

Методика ускоренных утверждений

Третий метод ускорения — это методика ускоренных утверждений. Этой методикой можно пользоваться перед любым неповторяющимся важным событием, например перед звонком клиенту или совещанием у своего начальника. Этим методом ментального программирования пользуются профессиональные ораторы, актеры, артисты разговорного жанра и ведущие бизнесмены. Они применяют его, чтобы подготовиться к грядущему событию, когда важно показать самое лучшее, на что они способны.

Методика ускоренных утверждений заключается в телескопировании шагов ментальной подготовки, рассмотренной нами выше. Это похоже на умственную разминку. Ее можно проделать менее чем за 30 секунд. Этой методикой можно воспользоваться сидя в машине, находясь в лифте и даже в туалете.

Она работает очень просто. Уединитесь, закройте глаза, сформулируйте утверждение, в котором представлен идеальный исход, визуализируйте его, окрасьте эмоцией, а затем выбросьте из головы. Увидьте и почувствуйте успешное развитие событий. А затем идите на совещание (или куда бы то ни было) в состоянии покоя и с уверенностью.

Если через несколько дней вам предстоит важная презентация или интервью, следует пользоваться данной методикой всякий раз, когда вы размышляете об этом событии. Вместо того чтобы нервничать и беспокоиться, заглядывая в будущее, вое-, пользуйтесь законом подстановки и примените методику ускоренных утверждений. По мере приближения реального дня и часа вы заметите растущую внутреннюю уверенность в себе. К началу реального события вы подготовите себя наилучшим образом.

Аутогенный тренинг

Четвертый метод ускорения — это полный процесс аутогенного

тренинга, рассмотренного нами выше. Это более сложное упражнение, во время которого вы систематически расслабляете свое тело перед утверждением, визуализацией, эмоциональным окрашиванием и освобождением.

В простейшей форме можно извлечь максимум пользы из аутогенного тренинга, когда вы приняли удобное положение сидя в удобном кресле или лежа в постели. Вы закрываете глаза, глубоко дышите и начинаете беседовать с шестью частями собственного тела: левой рукой, правой рукой, левой ногой, правой ногой, грудной клеткой и головой.

Лучше всего здесь подходят следующие слова. Начните с шестикратного повтора — один повтор на каждый вдох — слов:

“Моя левая рука становится тяжелой и теплой”. Затем повторите шесть раз: “Моя левая рука тяжелая и теплая”. И наконец еще шесть раз: “Моя левая рука совершенно тяжелая и теплая”.

Произносите одну команду при каждом вдохе и выдохе. Повторите то же с каждой из оставшихся пяти частей своего тела в направлении от левой руки — к правой руке, от левой ноги — к правой ноге, а затем к грудной клетке и наконец к голове и шее.

Менее чем за десять минут вы уговорите свое тело прийти в состояние глубокого расслабления. Ваш ум придет в состояние “альфа”. Затем наступит готовность к глубокому программированию.

Эту методику иногда называют самогипнозом или аутосуггестией. Ее применение особенно эффективно в двух областях. Во-первых, ею можно пользоваться для преодоления страха и обретения уверенности во взаимоотношениях с людьми, в работе, в финансовой деятельности, поддержании физической формы и другой деятельности. Она может помочь решить такие проблемы, как недостаток энтузиазма у торговых работников, страх перед публичными выступлениями и нервозность в бытовых ситуациях повседневной жизни. Во-вторых, она применима для ускорения выработки моторных навыков и мастерства в таких видах спорта, как теннис, гольф, лыжи, хоккей, фигурное катание, футбол и баскетбол.

Эта методика — форма ментальной репетиции. Вы повторяете движения в собственном воображении, визуализируя четкие действия и программируя их совершенный образ в собственном подсознании.

Ваше подсознание неспособно различать истинный опыт от воображаемого, в особенности когда вы даете волю воображению в состоянии глубокой расслабленности. Подсознание всего лишь воспринимает ментальный образ как команду направлять будущие действия. Когда придет время выполнить действия в реальности, вы будете гораздо более расслаблены и уверены, увидите, насколько вы стали лучше, чем прежде.

Многие спортсмены, завоевывающие золотые медали на Олимпийских играх, пользуются этой методикой или чем-то подобным.

Удачливые предприниматели пользуются ею для того, чтобы обеспечить себе психологическое преимущество на любом собрании, переговорах, в любых столкновениях. Эта методика все лучших и лучших результатов, по мере того как вы ее практикуете.

Гетерогенный тренинг

Пятый метод ускоренной ментальной трансформации называется гетерогенным тренингом. Это тренинг или программирование, проводимые не вами, а кем-то другим.

Ваша Я-концепция формируется главным образом в результате двух основных форм суггестии: аутосуггестии, то есть того, что вы говорите себе и во что верите, и гетеросуггестии, то есть того, что говорят вам другие и что вы принимаете на веру. Все, что вы считаете верным в отношении самого себя на сегодняшний день, является результатом одного из этих влияний, в особенности второго из них.

Вам уже известны некоторые примеры гетерогенного тренинга. Это те вещи, которые ваши родители, ваши старшие родственники, ваши учителя и другие люди, пользующиеся вашим уважением, говорили вам о вас. Иные примеры гетерогенного тренинга — это лекции или аудиокассеты с программами, где лектор пользуется словом “вы”, произнося любую рекомендацию.

Каждое произнесение слова “вы”, привязанного к сообщению, оказывает влияние на ваше подсознание. Именно поэтому вы никогда не позволяете никому говорить о вас что-то такое, во что вам искренне не хочется верить. Вы имеете дело с очень мощным принципом и должны намеренно пользоваться им в положительных, конструктивных целях.

Эксперименты Лозанова

В 50-е—60-е годы в Болгарии психологом Георги Лозановым проводились интенсивные исследования процесса, с помощью которого люди учатся и записывают информацию. Ученый был заинтригован примерами “сверхобучения”, наблюдаемыми повсюду в мире, например тем фактом, что мусульманские студенты перед поступлением в любой мусульманский университет запоминают и цитируют весь Коран, книгу объемом с Новый Завет.

Лозанов обнаружил, что в Индии существуют религии, не имеющие письменных источников и книг. Учителя, исповедующие эти религии, передают ученикам свои учения устно, и так от поколения к поколению. Лозанов встречался с людьми, способными цитировать религиозные тексты часами, не пользуясь никакими записями.

По мере углубления своих исследований ученый заинтересовался тем фактом, что у каждого из нас в действительности есть два мозга — правое и левое полушария, — выполняющих различные функции.

Например, левое полушарие — это логический, линейный и

практичный мозг. Оно ответственно за рассуждения, анализ и расчеты. Оно составляет математическую, вербальную, прагматическую и скептическую сторону мозга. Левое полушарие отвечает за язык и обработку фактов. Оно точно и прямолинейно. Оно — конкретная, инженерная часть мозга.

Правое полушарие совсем другое. Оно мыслит в терминах картинок и историй. Оно целостно и имеет дело со всеми аспектами идеи или ситуации одновременно. Правое полушарие интуитивно, музыкально и нацелено на творчество. Оно — артистичная, абстрактная сторона мозга, наделенная воображением.

Левое полушарие стимулируется интенсивным, логическим, линейным представлением информации. Правое полушарие лучше обрабатывает информацию в состоянии расслабленности. Лозанову удалось обнаружить, что быстрое обучение происходит именно тогда, когда обе части мозга работают в гармонии друг с другом.

Лозанов впервые провел исследования различных уровней волновой деятельности мозга — “бета”, “альфа”, “тета” и “дельта”. Он обнаружил, что в состоянии “бета” — нашем обычном мыслительном состоянии — мозг функционирует со скоростью 14 волн в секунду и быстрее. В состоянии “альфа” — расслабленном или медитирующем состоянии — мозг функционирует со скоростью 8—13 волн в секунду. Именно этот волновой уровень мозга является идеальным для обучения.

Третий уровень мозговой волновой активности — “тета” — осуществляется на скорости 5—7 волн в секунду, а четвертый — “дельта” — соответствует состоянию глубокого сна, когда скорость мозговых волн падает до 1/2—4 волн в секунду.

Лозанов интересовало ускорение процесса абсорбирования мозгом и сохранения новой информации. Он разработал то, что сегодня называется “ускоренным обучением”, соединив все свои открытия в новом способе преподавания и удержания информации любого рода.

Лозанов открыл, что при погружении человека в состояние глубокой расслабленности — “альфа” — и сообщении ему новой информации на фоне мягкой классической музыки правое и левое полушария синхронизируют свою работу и процесс обучения ускоряется.

Во время его экспериментов группы взрослых расслаживались в расслабленном состоянии с закрытыми глазами, и комнату наполняла мягкая музыка. Инструктор зачитывал списки слов на иностранном языке, повторяя их различными способами.

Затем студенты приходили в полное сознание, после чего проводился тест на запоминание. С помощью этого метода студенты обучались с удивительной скоростью. Они запоминали 98 процентов того, что им преподавали.

В 1969 году Лозанову уже удавалось обучать студентов 150 но-

вым словам за трехчасовой урок, что в три—пять раз превосходило скорость обучения в традиционных лингвистических школах. Позднее он увеличил скорость до 500 слов, а затем и до 1000 слов в день, применяя более интенсивное сочетание расслабления, музыки и повторений.

В 1974 году Лозанов повысил скорость обучения специализированной группы студентов до 1800 новых иностранных слов в день, по-прежнему сохраняя уровень запоминания, равный 98 процентам.

В 1979 году Лозанов был способен обучать специализированную группу трем тысячам новых слов в день, что эквивалентно беглому владению иностранным языком. Спустя шесть месяцев эти студенты по-прежнему помнили 67 процентов выученного, тогда как в американских университетах средний уровень запоминания составляет 10 процентов. Эксперименты Лозанова продемонстрировали, что скоростное обучение возможно, и это верно не только в отношении фактов и информации, но и нового стиля поведения и новых ментальных привычек.

Запись утверждений в музыкальном сопровождении

Объединив открытия Лозанова в комбинацию утверждений, музыки и расслабления, вы можете существенно повысить скорость достижения поставленных целей и выработки желаемых характеристик личности. Эта форма гетерогенного тренинга основана на использовании записи утверждений под музыку.

Этот метод можно использовать двумя способами. Первый состоит в прослушивании записей, действующих на подсознание. Этот способ я не рекомендую. Вы просто не знаете, какие сообщения записаны на ленте. Было обнаружено, что некоторые дорогие записи, продаваемые на массовом рынке, вовсе не несут никаких сообщений.

Второй способ использования записанных утверждений в музыкальном сопровождении называется “прогрессивное расслабление”. Отчетливо звучащий голос погружает вас в состояние глубокой расслабленности на фоне мягкой классической музыки. Сочетание слов и музыки активизирует ваше правое полушарие и вводит вас в состояние “альфа”. В то время как вы пребываете в состоянии расслабленного бодрствования, позитивные сообщения, сопровождаемые музыкой, обходят стороной ваш критический сознательный ум и отправляются прямым путем в подсознание, где вызывают быстрое изменение личности.

Прослушивание записи утверждений под музыку само по себе очень полезно и освежает вас. По окончании произнесения набора позитивных сообщений голос на пленке выводит вас из состояния полудремы. Вы открываете глаза и чувствуете себя отдохнувшим, свежим и счастливым.

Записанное утверждение воспринимается легко и без усилий.

Типичный процесс прослушивания записанных утверждений не занимает больше двадцати минут. Это — форма активной медитации. Практикуя ее дважды в день — утром и вечером, — вы становитесь более оптимистичным, расслабленным, творческим человеком и гораздо лучше справляетесь с собственными эмоциями. Уходят многие ваши недомогания. Мне известны даже случаи излечения от серьезных заболеваний, после того как люди начинали регулярно применять эту методику.

Вы можете сделать собственные записи с утверждениями, наговорив на кассету свои цели. Включите свою любимую расслабляющую музыку, воспроизводимую проигрывателем или магнитофоном, и наговорите на другой включенный магнитофон свои утверждения. Ошибиться здесь очень трудно. Даже самодельная запись будет очень эффективной при программировании вас на достижение поставленных целей.

Комбинация различных методов

Иногда меня спрашивают, какими из описанных методов следует пользоваться. Мой ответ таков: следует использовать столько методов, сколько вам удобно, и те из них, которые являются наиболее удобными в определенный момент времени. В идеале весь ваш день должен быть одним непрерывным утверждением. Следует двигаться, говорить и вести себя в веселой и позитивной манере, вызывая в себе и ощущая энтузиазм по поводу всего, чем вы занимаетесь.

Ваши ментальные фильмы в сочетании с эмоционализацией — это предвосхищение ваших истинных жизненных радостей. Ваше главное дело — обеспечить достаточный самоконтроль, мастерство и дисциплину, требуемые для того, чтобы удержать слова, мысли и образы вдали от того, чего вам не хочется, сосредоточивая их полностью на том, что вам нужно. Добавьте сюда уверенное ожидание, и вы почувствуете себя на пути к положительному умонастроению и счастливой жизни, приносящей удовлетворение.

Подключение этих методов к работе

Возьмите конкретную ситуацию из своей жизни, будущее событие или нечто вызывающее у вас беспокойство и стресс. Всякий раз при размышлении об этой ситуации применяйте методику утверждений, после чего выбрасывайте ее из головы. Прodelывайте это до тех пор, пока результат не будет достигнут к вашему удовлетворению.

Затем возьмите стопку карточек 9 x 12 см. Они могут быть переплетены с помощью спирали, в результате у вас получится книга утверждений. Запишите свои цели — по одной на карточку — ясным языком, в настоящем времени. Просматривайте их дважды в день, используя стандартную методику утверждений, до тех пор пока вы не увидите, как ваши цели материализуются.

Сделайте собственную запись для расслабления в музыкальном сопровождении и регулярно слушайте ее до тех пор, пока сообщения не укоренятся в вашем подсознании и вы не начнете видеть результаты этого в окружающей вас жизни.

В течение дня ведите себя так, словно вы уже и есть тот человек, каким хотите стать, уже достигли тех целей, которых хотели достичь.

Добейтесь ощущения того самого “конца фильма” и расслабьтесь. Проникнитесь уверенностью и положительными чувствами, зная, что, удерживая их в уме и сердце, сможете их достичь в реальной жизни. Так и будет.

Старая сказка

Много лет назад в Древней Греции путешественник повстречал на дороге старика и спросил его, как попасть на гору Олимп. Старик, оказавшийся Сократом, ответил так: “Если ты и вправду хочешь попасть на Олимп, убедись, что делаешь каждый шаг именно в том направлении”.

Мораль истории проста. Если хотите добиться успеха и счастья, убедитесь, что каждый ваш поступок и каждая мысль ведут в этом направлении.

Исаака Ньютона принято считать величайшим из всех ученых, которые когда-либо жили на свете. Его открытия в математике заложили основу современных знаний. В старости его спросили, как же так случилось, что он в одиночку смог сделать такой громадный вклад в мировую науку. Он ответил: “Не думал ни о чем другом”.

Говоря простым языком, успех начинается с реализации права на выбор систематического и целенаправленного управления мыслями, находящимися в вашем подсознании. Жесткая самодисциплина в мыслях и словах о желаемом, отказ от размышлений и разговоров о том, чего вы не желаете, служат началом вашего восхождения к звездам.

Мощь вашего подсознания

Такое качество, как глубокомыслие, идет рука об руку с эволюцией характера и достижением личной результативности. Рассмотренные выше ментальные законы — это инструменты, с помощью которых осуществляется мышление. Они помогают вам понять, кто вы такой, как вы пришли в данное состояние и — что еще важнее — как попасть туда, где вы хотите оказаться в будущем.

Многие люди проводят свою жизнь в полусонном состоянии. Они заняты повседневными делами и полностью поглощены непрерывным потоком хаотичных мыслей. Вам наверняка приходилось такое переживать: вы садитесь в машину, едете на работу через весь город, погрузившись в мысли и ничего не помня о самой поездке.

Многие привычные для вас дела и разговоры совершаются при

работе вашего сознания на низком уровне, словно ваш мозг находится в тумане и у вас не сохраняется или почти не сохраняется память о конкретных событиях. Иногда такая занятость и погруженность могут быть намеренными. Вы прибегаете к ним во избежание размышлений о каких-то моментах вашей жизни, которые вам не хочется в данный момент вспоминать. Иногда это делается просто автоматически. Вы проделываете эти действия уже так долго, что процесс становится автоматическим.

Вы пробуждаетесь только на время, приходя в состояние шока или удивления, например когда вас сбивает автомобиль, когда вы пугаетесь и вас застают врасплох. Но как только равновесие восстановлено, вы снова проваливаетесь в прежний сон наяву и ваши мысли вертятся в калейдоскопе непрерывно сменяющих друг друга чувств и образов.

Для того чтобы извлечь из себя максимум, необходима более высокая осознанность. Необходимо больше внимания, бдительности, бодрствования. Необходимо взять под полный контроль свой мыслительный процесс, для того чтобы двигала вас в избранном направлении объединенная мощь различных ментальных законов, а не толкала вслепую сила ментального автопилота.

Пробуждение от сна

Этот процесс пробуждения начинается с отражения на составных частях вашей жизни — прошлом, настоящем, будущем. В качестве упражнения в осознанности начните с того, что вообразите следующее: до вашего рождения где-то в отдаленной части космоса вы уже прошли эволюцию на протяжении многих жизней, перед тем как стать человеком данного типа, с имеющимся набором качеств, интересов, талантов и способностей. Совершенно не имеет никакого значения ваше представление о реинкарнации. Это — всего лишь упражнение, но с прицелом.

Продолжая линию рассуждений, представьте, что вы сами выбрали себе родителей, среду, в которой вы родились и воспитывались. Вы сделали это потому, что на вашей стадии личного роста и эволюции вам потребовалось получить ряд определенных уроков, имеющих отношение к вам самим, вашей жизни и окружающим людям, а получить их иным способом оказалось невозможно.

Представьте себе, что то, кем вы являетесь сегодня, в особенности все выработанные вами хорошие качества, вы приобрели путем эволюции, главным образом в результате того, что росли в трудных условиях, а что еще важнее — в результате проблем, с которыми вы постоянно сталкивались в общении с одним или обоими вашим родителями.

Зададимся важным вопросом: узнай вы, что сами намеренно выбрали себе родителей и что то, кем вы являетесь сегодня, — пря-

мой результат сделанного выбора, как это открытие могло бы изменить ваше отношение к родителям и опытам вашего детства? Были бы вы настроены более позитивно, принимали бы все с большей готовностью? Смогли бы вы увидеть себя и прошлый опыт в ином свете? Стали бы вы более философски и объективно смотреть на все то, что до сих пор вспоминалось как трудные времена в вашей жизни?

Начав размышлять об этой идее, о намеренном выборе родителей, вы замечаете возможности, которые прежде игнорировали. Вместо взгляда на себя как на пассивного агента или жертву, схваченную обстоятельствами, не поддающимися вашему контролю, вы начинаете видеть себя активным участником собственной эволюции.

Давайте продолжим это упражнение. Представьте, что вы находитесь здесь, на Земле, чтобы сделать со своей жизнью нечто чудесное, стать исключительным человеком, внести важный вклад в мировое развитие. Вообразите, что все это — часть гениального плана, тщательно составленного в ваших интересах, причем каждое событие и обстоятельство в вашей жизни является неотъемлемой частью большой головоломки, контуры которой вы только начинаете видеть после того, как шагнули назад и посмотрели на собственную жизнь в более широком контексте.

Примите как общее правило, что любая ваша нынешняя трудность или ситуация — это именно то, что требуется прямо сейчас, для того чтобы вы научились чему-то нужному перед тем, как продолжите путешествие наверх. С этой точки зрения вы увидите, что каждый опыт оказывается положительным, если рассматривать его как возможность роста и совершенствования своего мастерства.

А теперь обернемся назад и соберем воедино спокойствие, ясность и положительное умонастроение, чтобы подумать о том, что каждый предшествующий опыт и жизненная ситуация были посланы вам точно в нужное время, чтобы научить вас чему-то необходимому, в результате чего вы смогли бы двигаться к замечательной жизни, ожидающей вас впереди.

Вообразите, что события вашей жизни не могли быть иными, в особенности с учетом того, что большую часть жизни вы прожили в режиме автопилота. Шагнув назад и оценив невероятно сложные, взаимосвязанные события, приведшие вас туда, где вы сейчас находитесь, вы начнете развивать в себе взгляд философа, человека с высочайшим интеллектом, начнете накладывать на свой опыт то, что называется “ощущение связности” — отношение и чувство того, что ваша жизнь — часть чего-то большего, где все складывается в одно целое и происходит по определенной причине.

Размышляя о собственной жизни как о наборе событий и опытов, способствующих достижению вами какой-то великой цели и внесению большого вклада в мировое развитие, вы начинаете вырабатывать “чувство предназначения”. А это — примета потенциального

величия человека.

Законы, поставленные вам на службу

Эти умственные упражнения направлены на высвобождение мощи вашего подсознания. Они обеспечивают включение в направленную и систематическую работу ментальных законов.

Вы активизируете закон контроля, сознательно решив посмотреть на себя как на источник активного творческого влияния на собственную жизнь. Взяв разум под контроль, вы уверенно становитесь у руля собственной судьбы, являетесь архитектором собственного будущего.

Вы освобождаетесь от действия закона случайности, узнав о роли собственных мыслей в определении курса вашей жизни.

Вы включаете закон причины и следствия, отстранившись от повседневной жизни и размышляя о невероятном числе совпадений, сформировавших вас таким, каким вы являетесь сегодня. Вы видите, что ничего не происходит случайно. Вы понимаете, что все происходило и происходит в результате действия неумолимого закона, даже если вы не способны ясно понять, в каком направлении развивается ваша жизнь в настоящий момент.

Вы заставляете работать закон веры, признав, что ваша жизнь и опыт ведут к достижению чего-то важного. Чем больше вы думаете об этом как о неизбежном, тем с большей вероятностью оно осуществляется. Ваша вера становится вашей реальностью.

Вы применяете закон ожиданий, уверенно дожидаясь получения чего-то стоящего, если не бесценного, от всего происходящего с вами. Это отношение уверенного ожидания превращает вашу жизнь в приключение, с неизвестным, но счастливым концом событий, каждое из которых имеет позитивный исход. Вы становитесь оптимистичнее и веселее, спокойнее и расслабленнее, по мере того как ваши ожидания превращаются в исполненные пророчества.

Ваше позитивное, ориентированное на будущее мышление вводит в действие закон притяжения. Вы начинаете притягивать людей и обстоятельства, находящиеся в гармонии с вашими доминантными мыслями, полными надежды, оптимизма и уверенности. Чем больше вы о себе думаете, тем больше вы привлекаете к себе идеи, возможности и людей, помогающих осуществить ваши цели.

Согласно закону соответствия вы рассматриваете себя как необыкновенного человека, посланного на Землю с особой целью, и ваш внешний мир взаимоотношений, здоровье, работа, материальное благополучие начинают отражать ваше внутреннее настроение и отношение.

После того как зерна этих мыслей будут посеяны вами в подсознании в результате постоянного удерживания их в сознании, подсознание начинает действовать по закону деятельности, приводя ваши

слова, чувства, действия и даже язык вашего тела в соответствие с новой Я-концепцией и новыми целями.

Вы непрерывно пользуетесь законом подстановки, помня о главной своей обязанности в этом процессе — удержании негативных мыслей, страха, злости и сомнений в себе вне своего мозга. Вы делаете это, заменяя их на веру, надежду и любовь до тех пор, пока новые мысли не укоренятся, не начнут расти и самостоятельно набирать силу.

Вы применяете закон концентрации, непрерывно размышляя о мужестве и уверенности, надежде и любви, о замечательном будущем, которое вас ожидает. Вы ежедневно находите время, чтобы присесть и вобрать в себя позитивные и воодушевляющие вас мысли, зная о том, что все, о чем вы размышляете достаточно долго и с большим упорством, в конце концов материализуется в вашем внешнем мире.

Вы это можете

Самое важное, что вам необходимо, — это терпение, спокойствие и доверие. Эти ментальные законы являются самыми мощными силами, которые когда-либо были открыты. Вы достигнете всего, что задумано, тогда, когда к этому будете готовы, когда к этому будет тщательно подготовлен ваш ум. Все, чего вы хотите, хочет вас. Все, чего вы желаете, движется вам навстречу уже сейчас, точно так же как и вы движетесь ему навстречу. Ваша главная задача — решить, чего вы хотите (мы обсудим это в главе 5), а затем освободить самому себе дорогу (это будет рассмотрено в главе 7).

Выработка позитивного, конструктивного отношения к собственной жизни требует глубоких размышлений. Достижение высшего уровня мышления требует большей сосредоточенности, внимания и длительного бодрствования. Гармонизация всех ментальных законов для всестороннего улучшения вашей жизни подразумевает новое отношение к себе и собственным способностям.

Поначалу все это может показаться трудным, но затраченные усилия окупятся в виде ощущения внутреннего комфорта, самоконтроля и мастерства, более положительного умонастроения и замечательного чувства обогащенности всех сторон вашей жизни.

Нацеленность на действие

Возьмите листок бумаги и составьте список всего, что вы хотите видеть в собственной жизни. Запишите все, о чем мечтаете. Счастье, здоровье, хорошие друзья, путешествия, процветание, финансовый “успех, популярность, признание, уважение окружающих... Дайте своему воображению полную свободу.

И вот здесь начинаются сложности. В следующие 24 часа думайте и говорите только о тех вещах, которые внесены в ваш список.

Посмотрите, сможете ли вы прожить один день целиком, не критикуя, не осуждая, не жалуясь, не сердясь, не расстраиваясь и не беспокоясь. Посмотрите, хватает ли вам воли и силы характера думать о том, чего вам захочется в течение всего дня.

Это упражнение поможет вам составить представление о том, на какой стадии развития вы стоите, и покажет, какой путь вам еще предстоит проделать. Из следующей главы вы узнаете о гениальном навыке достижения успеха, о том, как добиться любой цели, которую вы когда-либо себе ставили.

Глава 5. Гениальный навык

Умение наметить цель и составить план по ее осуществлению — это гениальный навык достижения успеха. Развитие этого навыка гораздо больше послужит делу обеспечения вашего успеха, чем любое другое занятие, которому вы когда-либо посвящали свое время/ После двадцати пяти лет исследований и опытов я пришел к выводу о том, что успех равен цели, все же остальное — домыслы. Максимальное сосредоточение на цели есть важнейшее качество людей, добивающихся выдающихся результатов в любом деле, в любой области. Даже малую долю вашего потенциала невозможно реализовать, не научившись намечать цель и добиваться ее так же просто и естественно, как чистить зубы и расчесывать волосы по утрам.

Все, о чем до сих пор говорилось в этой книге, было направлено на то, чтобы подвести вас к данной главе о целях. Это было частью необходимой подготовки к тому, чтобы заставить ваш гениальный навык постановки цели трудиться во всех сферах вашей жизни. Все, что касается прояснения ума и обретения спокойного, оптимистического взгляда на самого себя и собственные возможности, — чрезвычайно важно. Узнав, как работает ваш мозг, выведя на основании прошлого опыта заключение о том, как отдельные элементы мышления способны влиять на ваше поведение и исход любого дела, вы заложили фундамент для восприятия того, что вам предстоит узнать впереди.

Мне было двадцать три года, когда я узнал о существовании целей. Я знал, что они бывают в спорте, но мысль о составлении карт собственной жизни на основе постановки целен и составления планов прежде никогда не приходила мне в голову.

Не то чтобы у меня не было целей, и не то чтобы я никогда их не добивался. Я успел объездить три четверти мира, начав путешествие с Западного побережья Соединенных Штатов, затем отправившись в Кейптаун (Южная Африка) по морю и суше и тем же способом — из Лондона в Сингапур.

Я просто никогда не задумывался над процессом достижения цели. Мне никогда не приходило в голову, что это — особая процедура, необходимая для достижения поразительных результатов. Как и

большинство людей, я перемещался по жизни беспорядочно, откликаясь и реагируя, вместо того чтобы сосредоточиваться и концентрироваться. Как говорит Зиг Зиглар, специалист по мотивационным выступлениям, я “был блуждающим общим, вместо того чтобы быть осмысленным частным”.

Затем я открыл для себя цели и с тех пор никогда не был прежним. Вся моя жизнь переменялась, после того как я освоил этот гениальный навык. С вами произойдет то же самое.

Цели — это топливо

Цели — топливо в печке достижений. Человек без цели — все равно что корабль без штурвала, дрейфующий бесцельно и постоянно подвергающийся риску налететь на камни. Человек, имеющий цель, подобен кораблю со штурвалом, направляемому капитаном с помощью карты и компаса, знающим место назначения и ведущим корабль прямо в порт по своему выбору. Томас Карлайл писал, что “человек с половинной силой воли движется то туда, то сюда, не продвигаясь вперед даже по самой гладкой дороге, в то время как человек с полноценной силой воли непрерывно движется вперед, как бы труден ни был путь”.

Человеческие существа — вы и я — это организмы, перемещающиеся вокруг центра, которым является цель. Мы телеологичны в том смысле, что нами движут цели и желаемый исход событий. Наш мозг настраивает нас на прогрессивное движение и переход от одной цели к другой, мы никогда не бываем по-настоящему счастливы, если не перемещаемся по направлению к достижению чего-то очень важного для нас.

Наш мозг содержит в себе механизм поиска цели, безошибочно направляющий и ориентирующий нас на ее достижение. Такое кибернетическое свойство похоже на систему наведения ракеты: оно непрерывно поддерживает обратную связь с целью и автоматически корректирует курс. Благодаря этому механизму, находящемуся в нашем мозгу, мы добиваемся любой поставленной перед собой цели, если только она ясна, а мы — достаточно настойчивы. Процесс достижения цели происходит почти автоматически. Но именно определение целей и является главной проблемой для большинства людей.

То, что все мы добиваемся поставленных целей, — трюизм. Вы — там, где вы есть, и то, чем вы являетесь, — именно потому, что вы этого хотели. Ваши мысли, дела, поведение привели вас в нынешнее состояние, и если вдуматься, то иначе и быть не могло.

Если ваша цель — прожить день, вернуться домой и засесть перед телевизором, то вы ее достигнете. Если вы задаетесь целью хорошо себя чувствовать, быть здоровым и прожить долгую жизнь, то достигнете и этого. Но если ваша цель — финансовая независимость или богатство и это — ваша истинная цель, тогда ничто не

помешает вам достигнуть ее, раньше или позже. Единственное ограничение — ваше желание: как сильно вам этого хочется?

Механизм вашего успеха

В вашем распоряжении есть как “механизм успеха”, так и “механизм провала”. Ваш механизм провала — это естественная тенденция идти по пути наименьшего сопротивления, ваше импульсивное желание немедленного вознаграждения, сопровождающееся лишь незначительной озабоченностью отдаленными будущими последствиями вашей деятельности или отсутствием такой озабоченности вообще. Ваш механизм провала работает автоматически 24 часа в сутки. Он включается каждый час, каждую минуту, и множество людей позволяют их собственному желанию чего-то веселого, легкого и удобного руководить большей частью того, что они делают.

Но у вас есть также и механизм успеха, встроенный в ваш мозг. Механизм успеха может подавить механизм провала. Механизм успеха включается с помощью цели. Чем значительнее ваша цель и чем интенсивнее желание, тем скорее вы воспользуетесь мощью самодисциплины и силы воли и с тем большей вероятностью сможете заставить себя делать то, что нужно, двигаться туда, куда нужно.

Согласно заключению Элмера Леттермана, который в течение своей пятидесятилетней карьеры обучил более двадцати тысяч торговых работников, единственным качеством, гарантирующим успех, является то, что он назвал “интенсивность цели”. Если взять двух человек со сходными уровнем развития интеллекта, биографией, образованием и опытом, то тот из них, чья цель интенсивнее, всегда обойдет другого.

Требования к успеху

У известного нефтяного миллиардера Х. Л. Ханта, обанкротившегося в результате попытки выращивать хлопок в Арканзасе, а затем сделавшего состояние в несколько миллиардов долларов и ставшего одним из богатейших людей мира, однажды спросили, какова его формула успеха?

Он ответил, что в Америке для того, чтобы достичь успеха, требуется две вещи. “Первая, — сказал он, — решите, чего именно вам хочется. Большинство людей никогда этого не делают. Второе — определите цену, которую вам придется заплатить, а затем преисполнитесь решимостью заплатить эту цену”.

Главная слабость большинства людей заключается в том, что, имея некоторое представление о желаемой вещи, они не тратят времени на размышление о том, как ее получить, и о том, согласны ли они заплатить за нее соответствующую цену.

Нам доподлинно известны только две вещи о цене успеха. Во-первых, для того чтобы получить желаемое, как бы вы его ни опреде-

ляли, следует заплатить полную цену. Необходимо посеять, перед тем как приступить к жатве. Придется работать долгое время до того момента, как вы сможете собрать урожай. Здесь работает железный, неумолимый закон причины и следствия. Большинство разочарований по поводу достижения цели происходит от попыток нарушить этот вечный закон.

Во-вторых, следует заплатить полную цену заранее. Успех совсем не похож на поход в ресторан, где можно заплатить по счету после того, как вы насладились обедом. Желанный успех каждый раз требует оплаты сполна и заранее.

А как же узнать, заплачена ли полная цена успеха? Это просто: как только за все уплачено сполна, успех возникает прямо перед вами, и каждый может почувствовать его. Это закономерность. Посеяв, вы пожнете; причина порождает следствие, действие — реакцию. Ваша нынешняя жизнь содержит цену, заплаченную вами на сегодняшний день. Ваша жизнь и в будущем будет содержать цену, заплаченную в промежутке времени между сегодняшним днем и будущим.

Цели заставляют законы работать на вас

В предыдущих главах я описал несколько ментальных законов. У вас могут возникнуть сомнения по поводу того, сможете ли вы запомнить и применять все эти законы. К счастью, этого от вас не требуется. Когда у вас есть четко поставленная цель, для достижения которой вы работаете ежедневно, все эти законы автоматически работают, гармонично сочетаясь с вашей целью. Вы подгоняете себя под силы, действующие во Вселенной. Вы высвобождаете невероятные по силе резервы вашего внутреннего потенциала. Приведя всю свою жизнь в согласие с этими вечными законами, вы начинаете добиваться того, о чем и не мечтали, прикладывая гораздо меньше усилий, чем представлялось ранее.

Величайший враг вашего потенциала достижения успеха и свершений — ваша “зона комфорта, ваше стремление застрять в колее и сопротивляться всем переменам, пусть даже и позитивным, которые пытаются вас оттуда вытолкнуть.

Каждому свойственно бояться и избегать перемен. Мы хотим, чтобы все оставалось как есть, но одновременно и улучшалось. Однако любой рост, прогресс, развитие требуют перемен. Перемены неизбежны. Что бы вы ни делали, жизнь никогда не стоит на месте. Она всегда меняется в том или ином направлении. Ситуация становится то лучше, то хуже, но никогда не остается прежней.

Вспомните, что утверждает закон контроля: ваши чувства по отношению к себе позитивны в той степени, в какой вам удастся взять под контроль собственную жизнь. Первое преимущество постановки цели состоит в том, что цель позволяет вам задавать направление изменению в вашей жизни, заботясь о том, чтобы перемены носили

преимущественно позитивный и самоопределяющийся характер. Никому не страшны перемены, обещающие улучшение. Имея ясные цели, подкрепленные детально разработанным планом действий, вы обеспечиваете такую ситуацию, при которой все происходящее в вашей жизни перемены совершаются к лучшему, а также устраняете главные причины, порождающие чувство страха и незащищенности.

Закон причины и следствия гласит, что на каждое следствие в вашей жизни есть причина. Цели — это причины; здоровье, счастье, свобода и процветание — это следствия. Вы сеете цели и пожинаете результаты. Цели начинаются с мыслей или причин и проявляют себя в виде условий или следствий. Главная причина жизненных успехов — способность намечать цели и добиваться их.

Именно поэтому люди без цели обречены вечно работать на тех, у кого эти цели есть. Вы работаете для достижения либо собственных, либо чужих целей. Самая лучшая работа — для достижения собственных целей и ради помощи другим в достижении их целей.

Вы приводите в действие закон веры, глубоко веря в то, что вам удастся достичь своей цели, и предпринимая действия, сообразные данному убеждению. Это — основа веры и уверенности в себе.

Вы приводите в действие закон ожиданий, уверенно ожидая, что все происходящее вокруг, как позитивное, так и негативное, приведет к осуществлению вашей цели. В каждом событии вы видите преимущества для себя, ценный урок, что-то такое, чем можно воспользоваться себе во благо.

Вы активизируете закон притяжения, непрерывно размышляя о собственной цели. Сделав цель предметом своих доминантных мыслей, вы неизбежно начинаете привлекать к своей жизни людей и обстоятельства, гармонично сочетающиеся с этой целью. Вы привлекаете идеи, возможности и ресурсы, способные вам помочь.

Закон соответствия утверждает, что ваш внешний мир согласуется с вашим внутренним миром. Когда в вашем внутреннем мире доминируют мысли и планы достижения важных для вас целей, ваш внешний мир проявлений и следствий вскоре начинает отражать ваши внутренние надежды и устремления.

Закон подсознательной деятельности утверждает, что какие бы мысли ни хранились в вашем сознании, ваше подсознание будет работать над воплощением их в реальность. Подсознание все глубже проникается решимостью привести ваши слова и действия в соответствие с тем, чего вам хочется добиться в действительности.

Закон концентрации утверждает, что все, о чем вы размышляете, увеличивается в размерах. А о чем вы постоянно размышляете? О своих целях! Чем больше вы думаете и размышляете о желаемом и о способах его достижения, тем выше ваша чувствительность и больше осведомленность о возможностях, ведущих к этому.

Закон подстановки гласит, что можно заменить негативную

мысль позитивной. Какой позитивной мыслью вы пользуетесь для замены негативных мыслей или опыта? Мыслью о своей цели! Всякий раз, когда что-то идет не так, думайте о своей цели. Когда день складывается неудачно, думайте о своей цели. Сама мысль о цели, о чем-то, чего вы хотите достичь в будущем, позитивна по своей сути и вызывает воодушевление. Невозможно непрерывно думать о своей цели, не будучи оптимистично настроенным и не имея сильной мотивации.

Применяя все эти ментальные законы к четко определенной цели, которой вы преданы всей душой, вы превращаетесь в генератор ментальной и физической энергии, который действует непрерывно и безотказно. Вооружившись ясными, конкретными целями, вы вырабатываете и используете всю свою ментальную мощь. Вам удастся достичь за несколько лет того, что оказывается невозможным для многих людей в течение всей их жизни.

На основании того, что нам теперь известно о постановке целей, можно решить, что этим занимается каждый. Возможно, в течение многих лет вы слышали о том, что необходимо иметь цель. Вам говорили, что для достижения этой цели требуется непрерывный труд. Вам известно, что нельзя поразить цель, которой вы не видите.

Но печальный факт состоит в том, что очень немногие люди имеют реальную цель. Менее трех процентов человечества записывают свои цели на бумаге. И менее одного процента из них перечитывают и переосмысливают эти цели с должной регулярностью. Многим просто не приходит в голову, насколько важно существование цели.

Очень многие посещают семинары, читают книги и слушают аудиозаписи, посвященные проблеме постановки цели, но если вы спросите их, имеют ли они четкую запись собственных целей и плана их достижения, они со стыдом признаются, что ничего подобного у них нет. Им известно, что необходимо иметь цель, и они собираются определить какие-то цели в ближайшем будущем, но до сих пор как-то не было времени.

Начав изучать и применять эти принципы постановки целей, я стал добиваться невероятных результатов и с готовностью делился своими идеями со всеми, кто хотел об этом слушать. Именно так начались мои публичные выступления и семинары.

Однако я был удивлен тем, с какой готовностью люди соглашались со мной, а затем уходили и ничего не предпринимали. Я задался вопросом и пытался понять, почему же люди не ставят перед собой цели. Наконец я пришел к заключению о существовании семи основных причин, по которым они этого не делают. Об этих причинах следует знать, чтобы выяснить, применимы ли они к вам. Невежество не есть блаженство. Незнание этих ментальных препятствий, неумение им противостоять может стать фатальным для ваших перспектив в

будущем.

Почему люди не ставят цели

Первая причина, по которой люди не ставят цели, состоит в том, что они просто несерьезны. Они предпочитают слово делу, хотят добиться больших успехов, улучшить свою жизнь, но не желают при этом приложить требуемых усилий. Им не хватает огня в крови, подстегивающего жгучее желание изменить себя, превратить собственную жизнь в нечто большее, лучшее, интересное.

Единственный способ определить, во что в действительности верит человек, — судить по его делам, а не по словам. Имеет значение то, что вы делаете, а не то, что вы говорите, что намереваетесь сделать, чего желаете, на что надеетесь, о чем молитесь. Ваши истинные ценности и убеждения всегда выражаются вашим поведением, и только им. Один человек, приступающий к делу, стоит десяти блесящих ораторов, не делающих ничего.

Я получаю множество телефонных звонков, писем и предложений от разных людей, предлагающих всевозможные идеи. Но из всех этих людей на меня (и на других) производят впечатление только те, кто действительно что-то делает. Помните: только действие есть действие, все остальное — не в счет. Не говорите людям о том, что собираетесь сделать. Покажите это. Будьте серьезны!

Вторая причина, по которой люди не ставят цели, состоит в том, что они до сих пор не удосужились взять на себя ответственность за собственную жизнь. Раньше я полагал, что цель является отправной точкой успеха. Потом я понял, что до того момента, как человек принял на себя полную ответственность за свою жизнь и все, что с ним происходит, нельзя сказать, что он сделал даже один шаг к постановке цели.

Безответственный человек — это тот, кто все еще ждет, когда начнется настоящая жизнь. Такой человек использует всю свою творческую энергию на придумывание затейливых отговорок по поводу своей неспособности добиться прогресса, а затем покупает лотерейные билеты и отправляется домой смотреть телевизор. (Рассмотрим это подробнее в главе 7.)

Третья причина, по которой люди не ставят цели, состоит в глубоко укоренившемся чувстве вины и низкой самооценке. Человек, находящийся на таком низком умственном и эмоциональном уровне, что ему приходится “посмотреть вверх, чтобы увидеть дно”, не может уверенно и оптимистично намечать цели на месяцы и годы вперед. Человек, выросший в негативном окружении, воспитавшем в нем ощущение того, что он ничего не заслуживает или подход типа “и какая от этого польза!”, а также “я недостаточно хорош”, вряд ли способен ставить серьезные цели.

Четвертая причина, по которой люди не ставят цели, состоит в

том, что они не сознают их важности. Если вы выросли в семье, где оба родителя не ставят целей, а определение и достижение целей не является повторяющейся темой семейных разговоров, то вы можете стать взрослым, так и не узнав о том, что цели существуют не только в спорте. Если вы принадлежите к социальному кругу, где у людей отсутствуют четко определенные цели, на достижение которых направлена их деятельность, для вас вполне естественным будет предположить, что цели не являются такой уж важной частью жизни. Восемьдесят процентов окружающих вас людей идут в никуда, поэтому, не проявив должной осторожности, вы смешаетесь с толпой, пойдете вслед за ними в никуда.

Если бы люди знали, что все их надежды, мечты и планы, все их устремления и амбиции зависят от их желаний и способности намечать цели, и если бы они знали, насколько важна постановка цели для достижения счастливой, успешной жизни, то число имеющих цели было бы гораздо большим.

Пятая причина, по которой люди не ставят цели, заключается в том, что они не знают, как это делается. В нашем обществе возможно получить университетский диплом — итог пятнадцати или шестнадцати лет, потраченных на образование, — так и не получив даже часового урока по постановке целей, и это при том, что изучение постановки целей для продолжительности вашего счастья куда важнее любого другого предмета, когда-либо изучаемого вами. А еще худшая ошибка — полагать, что вы уже все знаете о том, как ставится цель. Человек, полагающий, что владеет этим важным навыком, в то время как его представление о нем в лучшем случае является рудиментарным, рискует потерпеть в своей жизни поражение.

Я изучаю и практикую методики задания целей уже более 20 лет. Я научил сотни тысяч людей способам определения жизненных целей. Я занимался стратегическим планированием и постановкой целей для корпораций, стоящих миллиарды долларов. Мне не известен никто, кто бы изучал этот предмет и применял его с такой же тщательностью, как я сам, но мне кажется, что я еще многому должен научиться. Если кому-то известно абсолютно все о постановке целей, то он, вероятно, либо очень богат, либо очень счастлив, либо и то, и другое вместе.

Шестая причина, по которой люди не ставят цели, — это всего лишь страх получить отказ, страх быть раскритикованным. С самого детства наши мечты и надежды страдают от ударов, наносимых критикой и смехом других людей. Возможно, что нашим родителям не хотелось, чтобы мы лелеяли высокие мечты и затем разочаровывались, поэтому они быстро указывали нам причины, по которым мы не сможем добиться своих целей. Наши недруги и друзья смеялись и потешались над нами, когда мы представляли себя кем-то или делали что-то, что превосходило их представления о самих себе. Их влияние

может оставить отпечаток на вашем отношении к себе, постановке целей в течение многих лет.

Дети совсем не глупы. Они очень скоро усваивают, что “если хочешь со всеми ладить, поступай как все”. Со временем ребенок, которого не одобряют и постоянно критикуют, прекращает вырабатывать новые идеи, лелеять новые мечты, ставить новые цели. Он начинает путь длиной в жизнь, играя в безопасность, продавая себя по дешевке, принимая собственные низкие достижения как жизненную неизбежность, не поддающуюся изменениям.

Решение, способное избавить от боязни критики и опасений выглядеть глупым, будет очень простым: храните свои цели в секрете. Не говорите о них никому. Все те, кому удастся успешно задавать цель, рано или поздно учатся держать эту цель в секрете. Никто не станет смеяться или критиковать вас, не зная о том, какова ваша цель.

Из такой практики засекречивания есть два исключения. Во-первых, это — люди, например ваш начальник или супруг, чья помощь вам нужна для достижения цели.

А во-вторых, можно поделиться своей целью с людьми, ориентированными на цель, теми, кто будет поощрять ваше движение в избранном направлении. Вы также должны привыкнуть поощрять всякого, кто делится с вами собственными целями. Говорите им, чтобы они их добивались. Говорите им: “Вы это можете”. Поощряя других, вы побуждаете и себя к тому же. Это — одно из наилучших применений закона сева и жатвы. Если вам нравится, когда другие вас поощряют, пользуйтесь любой возможностью для поощрения их.

Седьмая и наиболее часто встречающаяся причина, по которой люди не ставят цели, — это боязнь неудачи. Не знаю, сколько раз нужно повторять, что боязнь неудачи — величайшее препятствие на пути к успеху во взрослой жизни. Именно она удерживает людей в их зонах комфорта. Именно она заставляет их пригибать головы и пребывать в безопасности, в то время как годы проходят мимо.

Боязнь неудачи выражается во внушении “я не могу, я не могу, я не могу”. Боязнь усваивается в раннем детстве в результате деструктивной критики и наказания за те действия, которые не встречали одобрения ваших родителей. Однажды пустив корни в подсознание, этот страх распространяется дальше, парализуя мечту и убивая амбиции, принося больше вреда, чем любая другая негативная эмоция, посещающая, человеческую душу.

Главная причина боязни неудачи — в том, что люди не понимают роли неудачи в достижении успеха. Правило таково: невозможно добиться успеха, не потерпев поражения. Неудача — предпосылка успеха. Очень часто в человеческой жизни величайший успех оказывается и величайшим поражением. В том же самом году, когда малыш Рат стал национальным королем бейсбола, он промахивался гораздо чаще, чем любой другой игрок.

Успех — это игра в числа. Существует прямая взаимосвязь между числом предпринимаемых вами попыток и вероятностью успешного результата. Будучи даже самым худшим бейсболистом, но бросаясь на мяч каждый раз, когда он влетает в площадку, вы наконец сможете отбить его, и если будете продолжать в том же духе, то сможете обежать все три базы и вернуться на свою. Важно отбивать мяч со всей силой и продолжать отбивать его, не беспокоясь о том, что можно промахнуться.

Томас Эдисон добился наибольших успехов среди всех изобретателей современности. Он получил патенты на 1093 изобретения, 1052 из которых были внедрены в производство при его жизни. Но как изобретатель он потерпел на своем веку наибольшее количество неудач. Число неудачных попыток в его экспериментах по разработке новых видов продукции превосходит число неудач, с которыми столкнулся в жизни любой другой ученый или бизнесмен. Ему пришлось проделать более 11 тысяч экспериментов перед тем, как он изобрел углеродсодержащую нить накаливания, что привело к появлению первой электрической лампочки.

Об Эдисоне рассказывают, что, после того как он провел более пяти тысяч экспериментов, к нему пришел молодой журналист и спросил, почему тот настойчиво продолжает экспериментировать, потерпев неудачу пять тысяч раз. Говорят, что Эдисон ответил ему так: “Молодой человек, вы не понимаете, как устроен мир. У меня не было никаких неудач. Я с успехом определил пять тысяч способов, которые никуда не годятся. В результате я на пять тысяч способов ближе к тому способу, который работает”.

Наполеон Хилл говорил: “В каждом препятствии есть зерна равной или большей возможности или преимущество”. Способ справиться с временной неудачей заключается в извлечении из нее ценного урока. Рассматривайте всякую трудность как посланную вам в данный момент времени и таким способом, который научит вас чему-то нужному для продолжения пути.

Станьте “инверсным, параноиком”. Говорите себе, что все происходящее движет вас к достижению цели даже тогда, когда кажется, что временные трудности отдалают ее от вас. Ищите во всем хорошее. Величайшим успехам почти всегда предшествует множество поражений. Именно уроки, извлеченные из неудач, делают достижение успеха возможным.

Заранее решите воспринимать каждое препятствие как стимул к приложению больших усилий, в особенности в бизнесе и торговле, зная о том, что каждый опыт приближает вас все ближе и ближе к успеху.

Смотрите на каждое временное поражение как на дорожный знак, говорящий: “Остановись, иди лучше вот этим путем”. Одно из качеств лидера заключается в отказе мыслить понятиями “провал” или

“поражение”. Их заменяют понятиями “ценный урок” или “временный сбой”.

Великий футбольный тренер Вине Ломбарди обладал именно таким духом. После игры, в которой его команда потерпела поражение, какой-то репортер спросил Ломбарди, какие чувства вызывает у него неудача. Ломбарди ответил: “Мы не проиграли. Нам просто не хватило времени”.

Вы можете научиться преодолевать страх поражения, ясно осознавая свои цели и принимая временные трудности и препятствия как неизбежную цену, которую приходится платить для достижения любого значительного успеха в жизни.

Принципы определения целей

Определение целей может быть мощной силой, меняющей всю вашу жизнь, если заниматься этим должным образом. Существует пять базовых принципов определения цели, имеющих существенное значение для достижения максимума.

Первый — это принцип конгруэнтности. Чтобы продемонстрировать все лучшее, на что вы способны, необходимо подогнать задачи и ценности таким образом, чтобы они точно соответствовали друг другу, как рука и перчатка. Ваши ценности представляют ваши глубочайшие убеждения об истинном и ложном, о хорошем и плохом, о важном и незначительном. Высокие результаты и большое самоуважение возможны только тогда, когда ваши цели и ценности находятся в полной гармонии друг с другом.

Второй принцип определения целей — это область, в которой вы совершенны. Каждый человек способен добиться совершенства в чем-то одном, возможно, даже в нескольких вещах. Только отыскав свою область совершенства и посвятив всего себя развитию собственных талантов в этой области, можно реализовать весь свой потенциал.

Вам никогда не знать счастья и удовлетворения до тех пор, пока вы не определите свое сердечное желание и не посвятите ему свою жизнь. Оно — единственное, что только вы можете делать действительно хорошо. Ваше дело — отыскать эту область, если вы этого еще не сделали.

Ваша область совершенства может меняться по мере развития вашей карьеры, но успеха добиваются только те, кому удастся ее найти. И ваша область совершенства неизменно будет иметь отношение к такой деятельности, которая вам больше всего нравится и лучше всего удастся.

Третий принцип определения целей — это концепция алмазной россыпи. Алмазная россыпь — это название речи, произнесенной министром Расселлом Конвеллом. Речь завоевала такую популярность, что его просили повторить ее более пяти тысяч раз слово в

слово.

В этой речи упоминался старый африканский фермер, которого очень взволновал рассказ странствующего торговца о людях, приехавших в Африку, открывших алмазные россыпи и ставших сказочно богатыми. Он решил продать свою ферму, организовать караван и отправиться вглубь Африки на поиски алмазов, чтобы затем привезти своей жене несметное богатство.

Долгие годы он исследовал огромный Африканский континент в поисках алмазов. Наконец у него закончились деньги и его все покинули. Оставшись один, он в отчаянии бросился в океан и утонул.

А тем временем на заднем дворе проданной им фермы новый фермер поил осла из ручья, протекающего прямо по полю. Там ему попался странный камень, который удивительным образом отражал свет. Он принес камень в дом и позабыл о нем. Несколько месяцев спустя упомянутый выше торговец, путешествуя по своим делам, остановился на ночь на этой ферме. Увидев камень, он пришел в сильное волнение и спросил, не вернулся ли старый фермер. «Нет, — сказали ему. — Старого фермера больше никто не видел. Но в чем же причина такого волнения?»

Торговец взял камень и сказал: «Это — алмаз огромной цены и ценности». Новый фермер отнесся к этому скептически, но торговец настоял, чтобы тот показал, где был найден алмаз. Они пошли на поле к тому месту, где фермер поил осла, и, оглядевшись, нашли еще один алмаз, потом еще один, потом еще и еще. Оказалось, что вся ферма покрыта алмазами. Старый фермер отправился вглубь Африки на поиски алмазов, даже не посмотрев себе под ноги.

Мораль истории такова. Старый фермер не сознавал, что алмазы совсем не похожи на бриллианты, если они не обработаны. Для неопытного глаза они похожи на обычные камни. Алмаз необходимо разрезать, огранить и отполировать, прежде чем он станет одним из тех бриллиантов, которые мы видим в ювелирных магазинах.

Ваши собственные алмазные россыпи тоже могут лежать у вас под ногами. Но они обычно замаскированы под тяжелую работу. «Возможности приходят нарядившись в рабочую одежду». Может быть, ваши алмазные россыпи заключаются в ваших талантах, интересах, образовании, жизненных обстоятельствах и опыте, в вашей области промышленности, в вашем городе, в ваших контактах. Может оказаться, что ваши алмазные россыпи лежат у вас под ногами, если вы найдете время распознать их и поработать над ними.

Вспомните процитированные мной слова Теодора Рузвельта: «Делайте то, что нужно, из того, что имеете, прямо там, где находитесь». От вас не требуется пересечь страну или устроить грандиозный переворот в собственной жизни. В большинстве случаев то, что вы ищете, находится у вас под носом. Но это и не выглядит лежащей на поверхности возможностью. Во многих случаях ваша великолеп-

ная возможность просто означает тяжелую работу.

Четвертый принцип успеха в постановке цели — это принцип баланса. Принцип баланса означает, что для того, чтобы вы показали лучшее, на что вы способны, у вас должно быть несколько целей в шести существенных сферах вашей жизни. Точно так же как колесо автомобиля должно быть уравновешено, чтобы плавно вращаться, так и ваши цели должны находиться в балансе, чтобы ваша жизнь проходила гладко.

Вам необходима постановка личных целей и целей, имеющих отношение к вашей семье; физических целей и целей, связанных со здоровьем; ментальных и интеллектуальных целей, а также целей, связанных с обучением и самосовершенствованием; целей, связанных с работой и карьерой; финансовых и материальных целей; и наконец, постановка духовных целей, целей, направленных на развитие внутреннего мира и духовного просветления.

Для того чтобы достичь необходимого баланса, у вас должны быть по две или три цели в каждой области — в сумме от двенадцати до восемнадцати целей. Равновесие подобного рода позволит вам постоянно работать над чем-то, что важно для вас. Когда вы не заняты на работе, вы можете заняться определением целей, связанных с семьей. Когда вы не занимаетесь развитием спортивной формы, вы можете работать над развитием вашей личности или профессиональных способностей. Когда вы не занимаетесь медитацией или созерцанием или другой работой над развитием своего внутреннего мира, вы можете заняться своими материальными целями. Ваша цель — сделать жизнь непрерывным потоком развития и достижений.

Пятый принцип постановки целей — это определение вашей главной жизненной цели. Ваша главная цель — это ваша цель номер один, цель, которая более важна для вас, чем достижение любой другой отдельной цели или задачи сегодня. У вас может быть множество целей, однако может быть только одна центральная, главная цель. Главной причиной рассеивания усилий, потери времени и неспособности к развитию является неспособность определить первостепенную, доминирующую, главную цель.

Путь определения первостепенной цели — анализ ваших целей, сопровождаемый вопросом: “Какая цель, при условии ее достижения, в наибольшей степени поможет мне выполнить все остальные цели?”

Обычно это финансовая или коммерческая цель, но иногда это может быть, напротив, цель, связанная со здоровьем или взаимоотношениями. Выбор вашей центральной цели — стартовая точка к значительному успеху и достижениям. Эта цель становится вашей “миссией”, принципом, организующим всю остальную вашу деятельность. Ваша главная цель становится катализатором, который активизирует законы веры, притяжения и соответствия. Когда вы полны

энтузиазма по поводу достижения ясной главной цели, то начинаете быстро двигаться вперед, несмотря на все препятствия и ограничения. Все силы ментальной Вселенной начинают действовать на вашей стороне. Вы становитесь духовно неодолимым.

Правила определения целей

Для эффективной постановки целей существует несколько важных правил.

Прежде всего, ваши цели должны находиться в гармонии, а не в противоречии друг с другом. У вас не может быть одновременно цели добиться финансового преуспевания или открыть собственное дело и цели проводить половину дня на пляже или курсах обучения игре в гольф. Ваши цели должны взаимно поддерживать и усиливать друг друга.

Во-вторых, ваши цели должны сами бросать вам вызов. Они должны заставлять вас волноваться, даже не являясь подавляющими. Когда вы только ставите себе цель, вероятность ее достижения уже должна быть 50 или более процентов. Такой уровень вероятности является идеальным для мотивации, и он не настолько низок, чтобы вы быстро разочаровались. После того как вы приобретете определенный навык в достижении целей, вы сможете вполне уверенно ставить себе цели, вероятность достижения которых составляет только 40 процентов или даже 30—20 процентов, и у вас будет достаточно мотивации и удовольствия в вашем стремлении к выполнению задуманного.

В-третьих, у вас должны быть цели как материальные, так и нематериальные; качественные и количественные. У вас должны быть четкие цели, которые можно объективно измерить и оценить. В то же время у вас должны быть качественные цели, связанные с вашим внутренним миром и взаимоотношениями.

В отношении вашей семьи у вас может быть цель количественная — приобретение дома больших размеров. Качественной целью в отношении вашей семьи может быть, например желание стать более терпеливым, любящим человеком. Эти две цели отлично дополняют друг друга. Они уравнивают внутреннее и внешнее.

В-четвертых, у вас должны быть цели как близкие, так и долгосрочные. Вам нужны задачи на сегодня и цели на пять, десять и двадцать лет вперед.

Идеальный срок для близкой цели в бизнесе, карьере и планах, касающихся личной жизни, — около девяноста дней. Идеальный промежуток для долгосрочных целей в тех же областях — от двух до трех лет. Похоже, что эти жизненные горизонты являются наилучшими для непрерывной мотивации.

Самая лучшая главная цель или первостепенная задача — цель количественная, бросающая вызов и рассчитанная на два или три

года. Далее, вы можете разбить ее на сегменты по девятидню, а после этого разбить последние на месячные, недельные подцели и подцели на один день, обладающие измеримыми критериями, по которым вы можете оценить, насколько вы продвинулись.

Идеальная жизнь сконцентрирована, полна целей, позитивна и организована так, что каждый час и каждый день вы движетесь к важным целям. Вы всегда знаете, что вы делаете и почему. У вас постоянное ощущение продвижения вперед. Большую часть времени вы чувствуете себя “победителем”.

Решение стать человеком, ставящим и достигающим цели и ориентированным на будущее, дает замечательное ощущение контроля ситуации. Вы чувствуете, что у вас все великолепно. Вы ощущаете себя хозяином собственной судьбы.

Ваше самоуважение возрастает по мере того, как вы продвигаетесь по направлению к своим целям. Вы уважаете себя и нравитесь себе все больше и больше. Ваш характер улучшается, и вы становитесь позитивной, уверенной в себе личностью. Вас радует и волнует жизнь. Вы спускаете шлюзы своего потенциала и движетесь все быстрее и быстрее навстречу своей цели.

Как определить ваши цели

Здесь даны семь вопросов, которые вы должны задавать себе и на которые должны отвечать снова и снова. Предлагаю вам взять блокнот и записать ваши ответы.

Вопрос первый:

Каковы пять главных для вас ценностей в жизни?

Вопрос задан с целью помочь вам выяснить, что для вас действительно важно и, в дополнение, что менее важно или совсем не важно.

Как только вы определили пять самых важных для вас ценностей в жизни, распределите их в порядке приоритета: от первой — самой важной — до пятой.

Выбор вами ценностей и порядка определения их важности предшествует постановке ваших целей. Поскольку ваша жизнь проходит от внутреннего к внешнему и ваши ценности — это центральные составные части вашей личности, определенность в их отношении дает вам возможность выбирать соответствующие этим ценностям цели.

Вопрос второй:

Каковы в данный момент три ваши основные жизненные цели? Напишите ответ на этот вопрос за тридцать секунд. Это так называемый метод быстрого перечисления. Когда у вас только тридцать секунд на то, чтобы написать три основные цели, ваше подсознание быстро отбрасывает многие ваши цели. Лучшая тройка просто попадает в ваше сознание как выстрел. За тридцать секунд вы добьетесь такого же точного ответа, как за тридцать минут.

Вопрос третий:

Что бы вы делили, на что бы потратили время, если бы сегодня узнали, что жить вам осталось только шесть месяцев?

Это еще один связанный с ценностями вопрос, который поможет вам определить, что для вас действительно важно. Когда ваше время ограничено, пусть даже только в воображении, вы очень ясно осознаете, кто и что для вас в действительности имеет первостепенное значение. Как недавно сказал один врач, “я никогда не встречал бизнесмена, который бы на смертном одре говорил: “Жаль, что я проводил мало времени на работе””.

Однажды кто-то сказал, что человек не готов жить, пока он не готов ответить, что бы он делал, если бы ему остался только один час на земле. А что сделали бы вы?

Вопрос четвертый:

Что вы будете делать, если завтра выиграете в лотерею миллион долларов, свободных от налога?

Как вы измените свою жизнь? Что вы купите? Что вы начнете или перестанете делать? Представьте себе, что у вас только две минуты на то, чтобы записать ответы, и вы сможете сделать или принять в качестве решения только то, что запишете.

Этот вопрос действительно может помочь вам решить, что бы вы делали, если бы у вас было много денег и времени и совершенно не было боязни неудачи. Самые точные ответы возникают при осмыслении вами того, сколь многое сделали бы вы по-другому, имея возможность выбора.

Вопрос пятый:

Что вы всегда хотели сделать, но боялись попробовать?

Этот вопрос поможет вам более ясно увидеть, в чем ваши страхи мешали вам делать то, чего вам на самом деле хотелось.

Вопрос шестой:

Что вам нравится делать? Что вам дает наиболее полное чувство самоуважения и самоудовлетворенности?

Это еще один вопрос, связанный с ценностями, который может указать вам, где следует начать поиски вашего “заветного желания”. Вы всегда будете счастливы, делая то, что вы любите делать, а то, что вы любите делать, — это, несомненно, то, что заставит вас почувствовать себя полноценным, состоявшимся человеком. Американцы, добившиеся успеха, неизменно большую часть своего времени делают то, что действительно приносит им удовольствие.

Вопрос седьмой, возможно, являющийся наиболее важным:

Какова ваша самая смелая мечта, если бы вы знали, что не можете потерпеть неудачу?

Представьте себе, что появился джинн и подарил вам одно желание. Джинн гарантировал, что вы достигнете абсолютного, полного успеха во всем, что бы ни выбрали, большом или малом, близком

во времени или отдаленном. Если бы у вас была полная гарантия успеха в любой одной вещи, большой или малой, какую захватывающую цель вы бы перед собой поставили?

Что бы вы ни написали в качестве ответа на любой из вопросов, включая “Какова ваша самая смелая мечта, если бы вы знали, что не можете потерпеть неудачу?”, все это вы можете сделать, получить или стать таким. Сам факт, что вы смогли написать это, означает, что вы можете достичь этого. Как только вы решили, чего именно вам хочется, единственный вопрос, на который нужно ответить, — это “Хочу ли я этого достаточно сильно и готов ли я заплатить за это цену?”.

Потратьте несколько минут и запишите ответы на все семь вопросов. Как только вы перенесли ответы на бумагу, просмотрите их и выберите только один из них в качестве вашей главной, определяющей цели в жизни на настоящий момент.

Просто решив, чего вы хотите, и записав это, вы выдвинете себя в элитарные три процента. Вы сделаете нечто такое, что делают очень немногие. Вы сделаете письменный перечень целей для самого себя. Теперь вы готовы к гигантскому прыжку вперед.

Непрерывное определение целей

Наиболее значительный вклад, который вы можете сделать в свой собственный успех и счастье, состоит в формировании привычки постоянно ставить цели. Ключом к развитию этой привычки является освоение способов постановки и достижения одной ясной, но трудной цели. Задав себе определенную цель и достигнув ее в соответствии со своими планами, вы переходите с уровня позитивного размышления на уровень позитивного знания. Необходимо достичь такого состояния собственного сознания, когда у вас не остается и тени сомнения в способности добиться любой поставленной цели. С этого момента вы становитесь другим человеком. Вы становитесь хозяином своей судьбы.

Восторг, которым сопровождаются достижения, чувства, связанные с преодолением препятствий и победой, достигнутой вопреки всем обстоятельствам, приносят вам такое чувство радости и удовлетворения, которое не может быть получено ни из какого другого источника. Привычка постоянно ставить цели, используя при этом всю свою мыслительную мощь, быстро превращается в потребность. Вы достигаете состояния, в котором не можете дождаться утра, и вам неприятна мысль о том, что нужно отправляться спать ночью. Вы становитесь таким положительным и уверенным в себе, что друзья вас не узнают.

Наиболее трудное ментальное препятствие, которое вам придется преодолеть, — это инерция, тенденция к возвращению назад, в комфортную зону, и потеря момента движения. Возможно, по этой причине наилучшее определение характера — это “способность сохра-

нять решимость после того, как настроение, при котором эта решимость возникла, уже прошло”.

Ставить цели может всякий, и многие это делают. Вероятно, половина населения принимает множество решений под Новый год. Но этого недостаточно. Именно способ определения целей и способ построения планов для их достижения определяют все происходящее впоследствии. Для выработки максимума способности к достижению целей необходим метод, т.е. проверенный процесс, который можно использовать снова и снова для достижения любой цели в любой ситуации, чтобы заставить всю мощь вашего ума работать над осуществлением вашего желания, каким бы оно ни было.

Двенадцатишаговая система

Двенадцатишаговая система, о которой вы здесь узнаете, — это, вероятно, самый эффективный метод достижения цели из всех когда-либо разработанных. Им пользуются сотни тысяч людей по всему миру, чтобы произвести революцию в собственной жизни. Его брали на вооружение корпорации для проведения реорганизации, увеличения объема продаж и прибыльности. Он прост, как и все замечательные вещи, но эффективен до такой степени, что продолжает поражать даже самых больших скептиков.

Задача этой системы достижения целей — помочь вам создать ментальный эквивалент того, что вы хотите достичь во внешнем мире. Закон мысли утверждает, что ваши мысли материализуются в реальности. Вы можете стать тем и достигнуть того, о чем вы думаете. Думая, размышляя о чём-то предельно ясно и концентрировано, вы добьетесь этого гораздо быстрее и с более высокой степенью вероятности, чем иным образом.

Существует прямая зависимость между ясным видением уже достигнутой цели внутри себя и скоростью, с которой она материализуется во внешнем мире. Двенадцатишаговая система переносит вас от абстрактной неопределенности к абсолютной ясности. Она дает вам беговую дорожку, позволяющую попасть из того места, где вы находитесь сейчас, туда, где вы хотите оказаться..

Шаг первый: вызовите желание — сильное, жгучее желание. Это — мотивационная сила, позволяющая преодолевать страх и инерцию, тормозящие побуждения многих людей. Величайшее препятствие к определению целей — это страх всевозможных видов. Страх — это та причина, по которой вы продаете себя по дешевке и довольствуетесь гораздо меньшим, чем позволяют ваши способности. Всякое принимаемое вами решение основывается на эмоции — страхе или желании. Более сильная эмоция всегда подавляет более слабую. Закон концентрации утверждает, что все, о чем вы размышляете, увеличивается в размерах. Когда вы размышляете о собственных желаниях, говорите о них, записываете, постоянно составляете планы их

осуществления, то в конце концов желания становятся настолько сильными, что заглушают и отодвигают в сторону ваши страхи. Сильное, жгучее желание достичь определенной цели позволяет подняться над страхами и двигаться вперед, преодолевая любые препятствия.

Желание неизменно носит личный характер. Можно хотеть чего-то только самостоятельно, не потому, что кто-то другой хочет этого для вас. Задавая цели, в особенности главную цель, следует быть совершенным эгоистом. Это должна быть ваша собственная цель. Необходимо абсолютно ясно сознавать, что это такое, что вы хотите иметь, делать, кем стать.

В чем ваша главная цель? Какая цель доминирует над всеми остальными? Если бы вам гарантировали успех в любой определенной области, чего бы вы хотели добиться? Анализируйте семь вопросов к постановке целей до тех пор, пока не добьетесь полной ясности в том, что сможет дать вам наивысшее счастье. Точкой отсчета любых величайших достижений является определение вашего истинного желания.

Шаг второй: выработайте убеждение. Для того чтобы активизировать подсознание и, как вы узнаете дальше, собственные скрытые способности, вы должны быть абсолютно уверены в возможности “достижения ваших целей. Необходима твердая уверенность в том, что вы заслуживаете этой цели и она осуществится, когда вы будете к этому готовы. Необходимо укреплять свою уверенность и убежденность до тех пор, пока они не сложатся в абсолютную веру в достижимость вашей цели.

Поскольку вера — это катализатор, активизирующий вашу мыслительную мощь, то очень важно ставить реалистичные цели, в особенности поначалу. Имея целью повышение заработка, следует ставить задачу увеличения заработка на 10, 20 или 30 процентов в течение ближайших 12 месяцев. Это — цели, в которые можно поверить, цели, доступные вашему уму. Они реалистичны и поэтому могут стать источником вашей мотивации.

Если ваша цель значительно превосходит все, достигнутое вами в прошлом, то такая ее завышенная постановка превращает ее в демотиватор. Из-за ее отдаленности вы очень медленно или вовсе не продвигаетесь к ее осуществлению. Вам легко потерять присутствие духа, и вскоре вы можете разувериться в возможности реализации этой цели.

В моем случае, когда я впервые начал пользоваться этим процессом для постановки целей, мой заработок составлял 40 тысяч долларов в год. Меня это задевало, и я решил поставить цель зарабатывать 400 тысяч долларов в год через 12 месяцев.

В результате не произошло ничего. Цель зарабатывать 400 тысяч в год превзошла то, во что я мог поверить. Поэтому мое подсознание просто отказалось воспринимать ее как нечто возможное. Оно

игнорировало мои команды, поскольку за ними не стояло никакой реальной веры. Осознав свою ошибку, я снизил планку желаемого до 60 тысяч — 50-процентное увеличение прошлогоднего дохода, и я достиг этого, поменяв работу полгода спустя.

Наполеон Хилл писал: “Человеческий мозг может достигнуть всего, что бы ни задумал и во что бы ни поверил”. Тем не менее совершенно нереалистичные цели — это форма самоиллюзии, но вы не можете создать себе иллюзию достижения цели. Для этого требуются упорные систематические практические усилия, работающие в гармонии с описываемыми нами принципами.

Желая похудеть, не ставьте цель потерять 10, 15 или 20 килограмм. Вместо этого поставьте цель потерять 2 килограмма за ближайшие 30—60 дней. Потеряв первые 2 килограмма, поставьте новую цель — потерять еще 2, и так далее, пока не достигнете идеального веса. В потерю 2 килограммов веса вполне можно поверить, в то время как потеря 10 килограммов существенно превышает ваши теперешние представления о своих возможностях. Поэтому ваше подсознание не примет вашу цель всерьез.

Одна из наиболее добрых и полезных вещей, которую вы можете сделать для собственных детей, — это помочь им в постановке реалистичных и доверительных целей. Помогите им выработать привычку ставить цели и добиваться их. Это не обязательно должна быть привычка ставить большие цели. Есть старая поговорка: когда вы экономите пенсы, доллары заботятся о себе сами. Дети вырабатывают привычку постановки и достижения небольших целей и в конце концов переходят к постановке средних целей, а затем — целей любой величины.

Достижение больших целей требует значительных усилий. Иногда необходимы недели, месяцы и даже годы упорного труда и подготовки до того момента, как вы окажетесь в состоянии достичь чего-то поистине большого. В каждой области вы должны заранее уплатить сполна. Не обладая исключительной одаренностью или талантом, вы должны быть честны перед собой и признать, что если эта цель заслуживает достижения, то она также заслуживает и терпеливой и настойчивой работы.

Многие люди ставят цели, далеко превосходящие их возможности, работают над ними какое-то время, а затем бросают. Они теряют присутствие духа и заключают, что определение целей не имеет смысла, по крайней мере для них. Главная причина, по которой это происходит, состоит в том, что они пытаются сделать слишком многое слишком быстро.

Вы ответственны за создание и сохранение положительного ментального отношения, вытекающего из уверенного ожидания и веры в то, что, продолжая делать необходимое нужным способом, вы в конце концов привлечете к себе людей и ресурсы, требуемые для дости-

жения вашей цели точно в срок. Необходима абсолютная уверенность в том, что, предпринимая необходимые усилия, вы в результате добьетесь успеха.

Шаг третий: запишите это. Цели, не изложенные в письменном виде, это не цели. Это просто желания или фантазии. Желание — это цель, не заряженная энергией. Записывая цель на листке бумаги, вы кристаллизуете ее. Вы превращаете ее во что-то конкретное и осязаемое — в нечто, что можно взять в руки, рассмотреть, поддержать, прикоснуться, почувствовать. Вы взяли ее из собственного воображения и воплотили в такую форму, в которой с ней можно что-то сделать.

Один из наиболее мощных методов имплантирования цели в ваше подсознание — это изложение ее в письменной форме ясно, отчетливо, подробно, в точности так, как вы бы хотели осуществить ее в реальности. Решите, что будет верным, перед тем как решить, что возможно. Сделайте описание вашей цели совершенно идеальным во всех отношениях. Кристаллизуйте идеальные образы, созданные вами после прочтения главы 1, “Сделайте вашу жизнь шедевром”. Не беспокойтесь пока о том, как цель будет достигнута. На начальном этапе осуществления ваша главная задача — абсолютно точное представление о желаемом. Не беспокойтесь о процессе его достижения.

Несколько лет назад в разгар финансового кризиса нам с женой пришлось продать дом, чтобы собрать денег и заплатить по счетам. Мы временно переселились в арендованный нами дом и прожили там два года. За это время мы приняли решение очень серьезно подойти к мечте о нашем будущем доме.

Несмотря на финансовые проблемы, мы подписались на несколько журналов, изобиловавших картинками и описаниями красивых домов.

Примерно раз в неделю Барбара и я усаживались листать эти журналы, обсуждая различные характеристики желаемого нами дома. Мы временно выбросили из головы всякие мысли о стоимости, расположении и первоначальном взносе. В конце концов мы составили список из 42 характеристик, которыми должен был обладать наш будущий дом. Затем мы отложили список в сторону и начали работать не разгибаясь.

Прошло три года, и произошла тысяча разных событий. Мы купили красивый дом и съехали из арендуемого. Произошли всевозможные неожиданные и непредсказуемые вещи. Когда пыль наконец осела, мы переехали снова, на этот раз в красивый дом площадью 460 квадратных метров в солнечном Сан-Диего, Калифорния.

Распаковывая вещи, мы отыскивали список, составленный три года назад. Как оказалось, дом, в который мы только что переселились, обладал сорока одной из сорока двух записанных нами характеристик. Единственная вещь, которой в нем не хватало, — это встроенная система вакуумной чистки, которая была в списке последней по важ-

ности.

Мы знали, что дом будет где-то в Калифорнии. Это было помечено в нашем списке под заголовком “местоположение”. Барбара представляла себе дом с задним двором, не имеющим изгороди. Она ясно видела “ничем не загороженный вид без всяких препятствий”. Я объяснял ей, что из соображений безопасности практически все дома в Калифорнии имеют изгороди. Иногда даже целые кварталы домов обнесены изгородью с охранными устройствами и колючей проволокой. Но она была непоколебима. Ей представлялся совершенно открытый задний двор и горизонт, простирающийся так далеко, как только видно глазу.

Оказалось, что дом нашей мечты выходил фасадом на прекрасную долину с красивым полем для гольфа в окружении двух озер. Длинный спуск позади нашего дома, долина и озера создавали достаточную безопасность и делали изгородь ненужной. Визуализация оказалась истинной.

Это всего лишь одна из сотни историй о том, что вытекает из акта письменного изложения ваших целей в ясной форме, а затем постоянного размышления о них. Наиболее важная причина их записи помимо уяснения их в собственной голове заключается в том, что сам акт представления их в письменном виде интенсифицирует ваше желание и углубляет веру в достижимость вашей цели.

Многие люди не излагают свои цели в письменной форме, поскольку в глубине своего сердца не уверены в их осуществимости. Они думают, что запись ничего не дает. Они пытаются защитить себя от разочарования. Но, поступая так, разочаровываются и довольствуются малыми достижениями на протяжении всего жизненного пути. Дисциплинируя себя записью цели, вы подавляете собственный механизм неудач и включаете механизм успеха на полную мощность.

Шаг четвертый: составьте список всех преимуществ, вытекающих из достижения вашей цели. Точно так же как цели служат топливом для печи достижений, причины служат силами, усиливающими ваши желания идвигающими вас вперед. Ваша мотивация зависит прежде всего от причин, побуждающих вас к действию, и чем больше у вас причин, тем выше ваша мотивация.

Немецкий философ Ницше писал: “Человек может выдержать любое “что”, если у него есть достаточно большое “зачем””. Вы можете побудить себя на совершение великих дел только имея большие волнующие вас мечты. Ваше “зачем” должно поднимать и воодушевлять. Оно должно быть достаточно большим, чтобы вести вас вперед.

Именно тогда, когда вы располагаете основательными причинами для достижения своей главной цели, и происходит усиление “интенсивности цели”, которое делает вас непобедимым. Если ваши причины достаточно основательны, убеждения достаточно тверды, а

желание достаточно интенсивно, ничто не может вас остановить.

Ваши причины будут двигать вас вперед

Однажды к Сократу пришел молодой человек и спросил его, как набраться Мудрости. Сократ пригласил его войти вместе с ним в близлежащее озеро. Когда глубина достигла 1,2 м, Сократ внезапно схватил молодого человека за голову и погрузил его в воду. И некоторое время продержал его в таком положении. Сначала юноша решил, что это шутка, и не сопротивлялся. Но так как его держали под водой все дольше и дольше, он запаниковал. Он стал отчаянно бороться, пытаясь высвободиться; его легкие горели от недостатка кислорода. Наконец Сократ дал ему, кашляющему, отплевывающемуся и глотающему воздух, вынырнуть и сказал: “Если ты желаешь мудрости так же сильно, как воздуха, то ничто не помешает тебе получить ее”. То же самое справедливо для ваших целей.

Одна из ваших задач — поддерживать огонь своих желаний, непрерывно размышляя обо всех преимуществах, наградах и удовольствиях, которые вы получите в результате достижения своей цели. Нас всех волнуют и побуждают к действию различные вещи. Например, английский романист Э. М. Форстер сказал: “Я пишу, чтобы завоевать уважение тех, кого уважаю”. Кого-то прельщают деньги, возможность жить в большом доме и водить красивую машину, других — признание, статус и престиж, желание добиться расположения окружающих.

Составьте список всех осязаемых и неосязаемых преимуществ, которые можно получить в результате достижения вашей цели. Вы увидите, что чем длиннее список, тем сильнее ваша мотивация и решительность. Если у вас всего лишь одна или две причины для достижения цели, то уровень вашей мотивации средний. Вам легко потерять присутствие духа, если дело не пойдет на лад, а оно и не будет ладиться. Имея 20—30 причин достижения цели, вы преодолеете все препятствия. Ничто не отпугнет и не уведет вас в сторону от ваших усилий до тех пор, пока не будет осуществлено то, что вами задумано.

Шаг пятый: сохраняйте свою позицию, свое исходное положение. Решив сбросить вес, первое, что сделайте, — взвесьтесь. Желая заработать определенный капитал, первое, что сделайте, — сядьте и составьте личный финансовый отчет, дающий вам представление о том, сколько вы стоите сегодня.

Определение исходного положения является вашей точкой отсчета, от которой вы начинаете измерять достигаемый прогресс. Невозможно переоценить серьезность утверждения о том, что чем яснее ваше представление об исходном положении и необходимом направлении движения, тем с большей вероятностью вы дойдете туда, куда хотите.

Шаг шестой: установите предельный срок. Установите предельный срок для всех осязаемых, измеримых целей, например для увеличения дохода или капитала, потери определенного количества килограммов веса, пробежки длиной в определенное число километров. Но не устанавливайте предельного срока для неосязаемых целей, например для обретения терпения, доброты, сострадания, дисциплины или иных личных качеств.

Задавая предельный срок для осязаемой цели, вы программируете ее достижение в своем сознании и активизируете вашу подсознательную “систему ускорения”, обеспечивающую осуществление вашей цели точно в срок. При определении предельного срока развития какого-то личного качества та же система ускорения обеспечивает наступление предельного срока в тот самый день, когда вы в действительности начали демонстрировать выбранное качество.

Часто люди сопротивляются определению предельных сроков, опасаясь, что не смогут добиться своих целей в установленные ими же сроки. Они делают все, вплоть до отказа от определения предельного срока, во избежание возможного чувства разочарования.

Что случится, если вы установите цель и предельный срок и не сможете достичь ее к этому сроку? Все очень просто. Установите другой предельный срок. Это означает, что вы еще не готовы. Ваша оценка была неправильной. Вы были слишком оптимистичны. Не достигнув своей цели к новому предельному сроку, установите еще один, и так до тех пор, пока цель наконец-то не будет достигнута. Как говорит мой друг Дон Хадсон, преподающий торговое дело: “Нет нереалистичных целей, есть нереалистичные сроки”.

Но если ваши цели достаточно реалистичны, ваши планы достаточно подробны и вы работаете, следуя плану со всей тщательностью, то почти в 80 процентах случаев вам удастся достичь своей цели к установленному сроку.

Установив для осуществления своей главной цели предельный срок в 2, 3 или 5 лет, разбейте свою цель на подцели, каждой из которых отведите по 90 дней. Затем разбейте 90-дневные цели на 30-дневные. Поставив долгосрочную цель в образе горы Олимп, вы с большей легкостью определите реалистичные краткосрочные и среднесрочные цели, позволяющие вам день за днем непрерывно продвигаться вперед.

Мышление назад из будущего

Начните процесс размышления с визуализацией цели в уже достигнутом будущем и двигайтесь назад к настоящему. Мысленно спроецируйте себя вперед на достигнутую цель, а затем оглянитесь назад на себя сегодняшнего. Представьте себе шаги, которые следует пройти оттуда, где вы сейчас находитесь, туда, где вы хотите быть в будущем. Такой процесс планирования в обратном направлении от прак-

тического достижения вашей цели дает вам особый взгляд на то, что придется сделать, чтобы добиться достижения цели. “Проецируйте вперед, смотрите назад”, — вот мощная методика, позволяющая вам увидеть возможности и ошибки, которые в противном случае вы бы не заметили. Она обостряет ваше зрение и способствует озарениям, которые не могут прийти никаким иным образом.

Шаг седьмой: составьте список всех препятствий, стоящих между вами и достижением вашей цели. Всюду, где есть возможность величайшего успеха, существуют и величайшие препятствия. В действительности препятствия — это оборотная сторона успеха и достижений. Если между вами и вашей целью нет препятствий, то, вероятно, это — вовсе и не цель, а просто небольшое занятие.

Перечислив все препятствия, которые приходят вам на ум, рассортируйте их список в порядке важности. Какое наибольшее препятствие стоит между вами и вашей целью? Камень, загораживающий ваш путь. На дороге к свершению чего-то стоящего вы будете встречать многие препятствия, объезды и заторы. Но почти неизменно найдется один большой камень или главное препятствие, лежащее поперек дороги и блокирующее продвижение. Именно на устранении этого камня и следует сосредоточиться, перед тем как сойти с дороги и разобраться с более мелкими препятствиями и проблемами.

Ваше главное препятствие или камень может быть чем-то внешним или внутренним. Препятствие может находиться внутри вас или внутри ситуации. Если оно носит внутренний характер, то, очевидно, вам недостает некоторого навыка, способности или качества, необходимого для достижения вашей цели. Вы должны быть совершенно честны перед собой. Спросите себя: “Есть ли что-то во мне, что необходимо изменить, есть ли некая способность, которую следует развить для осуществления- моей цели?”

Ваше главное препятствие может быть и внешним. Может оказаться, что вы работаете не на той работе, не в той организации, поддерживаете не те отношения. Возможно, вы поймете, что для достижения вашей цели необходимо начать все сначала, делать что-то другое, где-то в другом месте. В какой области все-таки лежит ваш личный камень — блокиратор цели?

Второй вопрос, который следует себе задать при попытке определить то, что вас придерживает, таков: “Каков предельный размер моего шага?” Какая часть процесса перемещения оттуда, где вы находитесь сейчас, в направлении достижения вашей цели определяет скорость ее достижения? Если ваша сфера деятельности — торговля, а ваша цель — более высокий доход, то ваш предельный шаг — это большие объем и число продаж, которых вам необходимо достичь. Ваш предельный шаг к большим объемам продаж может определяться числом новых клиентов, которых вам удастся найти. Он может определяться также вашей способностью просить о заказе.

Предельный шаг существует почти в каждом случае. Это — узкое место, определяющее то, как быстро вы будете продвигаться к своей цели. Ваша задача — найти размер своего предельного шага, а затем сделать все возможное для его освобождения от ограничений. Иногда подъем планки всего на чуть-чуть, если это именно та планка, может помочь в продвижении вперед куда больше, чем любые другие ваши действия.

Шаг восьмой: определите, какая дополнительная информация вам потребуется для достижения цели.

Мы живем в информационном обществе, и наибольшего успеха добиваются те, кто по сравнению с другими владеет наиболее существенной информацией. Почти все ошибки, совершаемые вами в сфере финансов и карьеры, — это результат владения недостаточной или неверной информацией. Одна из ваших обязанностей — узнать, какая информация вам необходима для того, чтобы совершить задуманное.

Если вы не располагаете знаниями или информацией, то необходимо подумать, где бы вы могли их получить? Может быть, это ключевой навык или способность, которую нужно выработать в результате учебы и практики? Может быть, необходимо нанять на некоторый срок кого-то, например консультанта или специалиста, владеющего этими знаниями? Кто еще добивается успеха в вашей области и можно ли обратиться к нему за советом?

Составьте список информации, талантов, навыков, способностей и опыта, который вам необходим, и выработайте план освоения, покупки, аренды или заимствования этой информации или навыка так быстро, как только возможно. Определите, какая именно важнейшая информация отсутствует. Поскольку 80 процентов ценности информации, требующейся для вас в любой области, содержится в 20 процентах имеющейся информации (“правило 80/20”), то какая наиболее важная информация или способность требуется вам для реализации вашей цели?

Шаг девятый: составьте список людей, чья помощь и сотрудничество вам необходимы. Этот список может включать членов вашей семьи, вашего начальника, ваших клиентов, банкиров, ваших деловых партнеров и источники капитала, даже ваших друзей. Для совершения чего-то стоящего вам потребуется помощь и сотрудничество многих. Распределите имена в списке в порядке приоритетности. Чья помощь важнее всего? Чья помощь и сотрудничество стоят на втором месте по значению?

Закон компенсации

Закон компенсации — это особая вариация закона сева и жатвы и является иной формулировкой закона причины и следствия. Он имеет двойника в физике в виде закона, утверждающего, что на каж-

дое действие есть противодействие. Он гласит, что вы получите компенсацию определенного рода за все, что делаете. Вы получите то, что вложили.

Этот закон также утверждает, что другие люди будут помогать вам в осуществлении ваших целей, если почувствуют, что получают какую-либо компенсацию за свои усилия. Ничего не получая, никто не работает. У каждого есть личные мотивы. Это должно стать вашей отправной точкой при желании добиться сотрудничества. Спросите себя: “Что ты собираешься дать им для того, чтобы они помогли тебе?”

Закон взаимности

Вы должны постоянно настраиваться на любимую радиостанцию другого человека — ЧВЭДМ — “Что в этом для меня?”. В Америке социальные и деловые связи основываются на законе взаимности. Закон взаимности гласит, что люди внутренне стремятся к справедливости, ко взаимной отдаче за все сделанное им и для них. Они готовы помочь вам в достижении ваших целей только тогда, когда вы демонстрируете свое желание помочь им в достижении их собственных целей.

Наибольшего успеха в самых различных областях добиваются в нашем обществе те, кто помогает наибольшему числу людей получить то, чего они хотят. Они строят хранилище доброй воли и вызывают в других желание помочь им, отдать что-то взамен помощи, оказанной в прошлом.

Закон сверхкомпенсации вводится в действие привычкой делать сверх того, за что вам заплачено. Добивающиеся успеха люди и компании — это те, кто всегда превосходит ожидания, делая больше, чем от них ожидали. И единственная часть уравнения компенсации и взаимности, которой вы в состоянии управлять, — это объем того, что вы вкладываете. Объем того, что вы получаете, определяется именно вами. Все дело в том, что это — часть закона сева и жатвы: если вы пользуетесь каждой возможностью для оказания помощи другим, то и другие в конце концов окажут вам ту помощь, в которой нуждаетесь вы.

То, что вы получаете от жизни, приходит к вам в результате вклада, внесенного на благо других. Если вы вкладываете упорный труд, пользу и честность, то получите богатство, награды и уважение людей.

Желая повысить качество и увеличить количество получаемого, вы должны повысить качество и увеличить количество оказываемых вами услуг. Всегда делая больше того, за что заплачено, вы в конце концов получите плату, превосходящую ту, которую получили сегодня. Вкладывая больше, вы получаете больше. Внося сверхвклад, вы получите в итоге сверхкомпенсацию.

Принцип организованных усилий, совместной работы в гармо-

нии с другими людьми над согласованными задачами — это основа всех величайших свершений. Ваше желание и способность эффективно сотрудничать с людьми, помогать им добиваться их целей и вызывать в них желание помогать вам в достижении ваших целей незаменимы для будущего успеха.

Шаг десятый: составьте план. Запишите во всех подробностях, чего вы хотите, когда и почему вы этого хотите и откуда вы начинаете движение. Составьте список препятствий, которые следует преодолеть, список требуемой информации и людей, в чьей помощи вы нуждаетесь. Прodelав шаги 1—9, вы будете располагать всеми составляющими полного личного гениального плана достижения любой цели.

Ваш гениальный план

План — это список действий, составленный в порядке приоритетности и хронологии. Хронологический список начинается с первого действия, которое следует выполнить, и перечисляет по порядку все остальные действия вплоть до последнего, необходимые для достижения вашей цели. Многие действия могут выполняться одновременно. Некоторые задачи должны решаться последовательно, одна за другой. Что-то можно делать непрерывно — с начала до конца процесса достижения цели.

План, составленный в порядке приоритетности, перечисляет действия в порядке их важности. Какое действие, из всех, которые необходимо выполнить, имеет наибольшую важность? Какое действие второе по значению? Задавайте этот вопрос до тех пор, пока не перечислите все действия, исходя из их ценности в свете данной цели.

Несколько лет назад председатель одной крупной компании, на которую я тогда работал, предложил мне некую возможность. К нему обратилась японская автомобильная компания с предложением заняться дистрибуцией их автомобилей в одной большой географической зоне. Он спросил, не хотел бы я провести исследование рынка с прицелом на возможную дистрибуцию. Это означало создание нескольких дилерских организаций, а затем импорт и дистрибуцию автомобилей через их посредничество.

Не особенно задумываясь, я немедленно согласился. Но была одна проблема. Я понятия не имел, как начать и что делать. Поэтому, сразу же выйдя от него, я принялся за исследование импорта и дистрибуции японских автомобилей, на что потратил два месяца. Я посетил нескольких дилеров, продававших аналогичные машины. Я спрашивал совета и просил помощи у всех, кого из специалистов мог найти. И мне повезло. Один из консультантов, с которым я побеседовал, был несколько лет назад нанят на работу в одну крупную корпорацию для составления технико-экономического обоснования импорта автомобилей из Японии. Из его предприятия тогда ничего не получилось, но он все еще хранил свои записи.

Я спросил, не могу ли на них взглянуть, и он мне их показал. Среди записей я отыскал список из сорока пяти пунктов. Это были требования, которые должна была выполнить компания для импорта и дистрибуции японских автомобилей через дилерскую сеть. Это был черновик всего бизнеса.

Я взял копию этого списка и воспользовался им как дорожной картой, носился с ним день и ночь, — начав с первого пункта. Через три месяца я завершил работу над всеми пунктами — и вот первые автомобили скатились с корабля, прибывшего из Японии. Мы организовали сеть из шестидесяти пяти дилеров и продали автомобилей на сумму 25 миллионов долларов. Наша деятельность принесла компании миллионы долларов дохода.

Это было нелегко. Потребовались огромные усилия и способности в области торговли, услуг, связанные с работой по поставке запчастей, продвижению, управлению людьми, финансированию и администрированию. Но исходной точкой был подробный список того, что следовало сделать от начала и до конца.

Хороший список является дорогой, по которой можно двигаться, и значительно повышает вероятность достижения вашей цели. Он является основой, ядром персонального планирования и личной эффективности. И все, что требуется для начала, — блокнот, ручка и ваша цель.

Совершенствуйте план на ходу

Составив подробный план, начинайте действовать. Признайте, что у плана есть недостатки. Он не может быть совершенным изначально. Но не беспокойтесь об этом. Избегайте искушения совершенствовать его. Если вы решите, что сначала следует преодолеть все возможные препятствия, то никогда ничего не сделаете.

Одно из качеств удачливых людей — их способность обеспечивать обратную связь и вносить коррективы. Их больше интересует то, что будет правильно, а не то, кто будет прав. Продолжайте работу над своим планом до тех пор, пока не “выловите всех блох”. Всякий раз налетев на препятствие и застряв в дороге, вернитесь назад и пересмотрите свой план, внеся необходимые изменения. В конце концов вы получите план, который будет работать как хорошо смазанная машина.

Чем детальнее разработан и организован ваш план, тем выше вероятность достижения вашей цели по расписанию и именно в том виде, в каком она была поставлена.

Недавно журнал “Инк” сообщил об интервью, взятых у президентов более чем пятидесяти корпораций. Оказалось, что существует прямая связь между степенью подробности разработки бизнес-планов их компаний и уровнем достигнутого успеха.

Но почти в каждом случае бизнес развивался по плану, отлич-

ному от первоначального. В соответствии с исследованиями именно сам процесс планирования и осмысления каждой его составляющей заранее привел к окончательному успеху. Именно наличие хорошего плана, который модифицировался по мере получения обратной связи от рынка, обеспечило успех торговле и прибыльность.

Детальная разработка, постоянное пересматривание и оттачивание плана важны и для достижения ваших личных целей.

Шаг одиннадцатый: пользуйтесь визуализацией. Создайте ясную мысленную картину своей цели так, как будто она уже достигнута в реальности. Проигрывайте эту картинку снова и снова на экране своего ума. Каждый раз при визуализации вашей цели как уже достигнутой вы усиливаете свое желание и укрепляете веру в ее достижимость. И в конце концов вы получите то, что видите.

Картинки активизируют ваше подсознание. До этого момента весь предшествующий процесс постановки целей и планирования позволил вам получить совершенно ясную и подробную картину, которую можно многократно вводить в ваше подсознание. Подобные ясные ментальные образы усиливают мощь вашего мышления и активизируют закон притяжения. Подобно тому как магнит притягивает металлические предметы, вы немедленно начинаете привлекать к себе людей, идеи и возможности, необходимые для достижения ваших целей.

Шаг двенадцатый: заранее примите решение о том, что никогда не отступите. Подкрепите свои цели и планы настойчивостью и решительностью. Никогда не помышляйте о возможной неудаче. Никогда не помышляйте о сдаче позиций. Примите решение держаться, что бы ни случилось. Раз вы отказываетесь сдаваться, то придете в конце концов к успеху.

Развейте в себе способность сохранять твердость духа перед лицом неизбежных препятствий и трудностей, с которыми вам придется столкнуться. Иногда именно вашего упорства оказывается достаточно для преодоления самых больших препятствий. Постановка целей начинается с желания и описывает полный круг, приходя к настойчивости. Чем дольше вы проявляете настойчивость, тем убежденнее и решительнее вы становитесь. Наконец вы достигаете состояния, когда вас уже ничто не может остановить. И ничто не остановит.

Есть немало стихотворений о настойчивости и решительности, но, вот одно из наиболее поучительных, которое мне когда-либо пришлось прочесть:

НЕ СДАВАЙСЯ

Когда что-то не так, а бывает это совсем не редко,
Когда дорога, по которой вы плететесь, идет в гору,
Когда карман пустой, а долгов не счесть,

И хочется улыбнуться, но получается только вздох,
Когда забот полон рот,
Отдохните, если можно, но не сдавайтесь.
Ведь жизнь — странная штука с ее поворотами и изгибами,
Это каждый из нас узнает когда-нибудь,
Многое оборачивается неудачей,
В то время как могло бы получиться,
если бы немного постараться.
Успех — это неудача, вывернутая наизнанку,
Серебряное обрамление облака сомнений.
Никогда нельзя сказать, насколько близка цель.
Она может быть рядом, когда кажется далекой.
А поэтому боритесь тогда, когда это труднее всего.
Именно когда все хуже некуда, вам никак нельзя
сдаваться!

Анонимный автор

Методика непрерывных действий

Четко определив свои цели и планы и приняв решение никогда не сдаваться до тех пор, пока цель не будет достигнута, вы начинаете пользоваться методикой непрерывного действия для сохранения момента движения к своей цели.

Методика непрерывного действия удерживает вас в колее, ведущей к цели. Эта методика основана на физических принципах Исаака Ньютона — принципах инерции и момента, которые гласят, что тело стремится продолжать движение до тех пор, пока на него не подействует внешняя сила. Эти принципы также гласят, что требуется затратить немало энергии, чтобы вывести тело из состояния покоя и заставить перемещаться, но на удержание тела в состоянии движения с той же скоростью требуется гораздо меньше энергии. Это самые важные из всех принципов, которым подчиняется настоящий успех.

Принцип момента движения имеет, помимо прочего, эмоциональное и духовное измерение. Его можно почувствовать в мотивации и испытываемом волнении при перемещении вперед к достижению того, чего вам хочется. Ваша энергия и энтузиазм возрастают. Вы движетесь к цели быстрее, и вам кажется, что она тоже быстро движется вам навстречу.

Многие устремляются к цели, а затем позволяют себе замедлить движение и сделать остановку. Остановившись, они испытывают такие трудности, пытаясь затем продолжить движение, что последнее оказывается им не под силу. Не дайте этому случиться с вами. Сохранение момента движения очень важно для достижения успеха.

Вы сохраняете момент движения с помощью непрерывных действий в направлении цели. Вы проявляете настойчивость. Вы стави-

те цели, определяя их в терминах тех действий, которые требуются для их достижения, а затем дисциплинируете себя, добиваясь выполнения этих действий. Каждый день вы делаете что-то, что продвигает вас к достижению ваших целей.

“Ничто не может быть успешнее успеха”. Вы должны выработать привычку добиваться успеха ежедневно, всякий раз предпринимая что-то, приближающее ваши цели. Думайте о них каждое утро, размышляйте о них каждый день. Непрерывно ищите, что именно вы могли бы сделать для достижения цели.

Для сохранения момента движения и позитивной мотивации необходимо постоянно предпринимать действия, как значительные, так и незначительные, согласующиеся с поставленной целью.

Пользуйтесь методикой непрерывных действий ежедневно до тех пор, пока не превратитесь в вечный двигатель, в человека, способного ставить цели и достигать их. Убедитесь, что каждый ваш день отмечен какими-либо достижениями, и чем их больше, тем лучше. Помните, что для успеха важен темп. Чем больше у вас занятий, чем быстрее темп, тем больше в вас энергии и энтузиазма и тем большего удастся достичь.

Правдивая история

Вот пример того, насколько эффективной может оказаться эта система достижения цели. Я читал лекцию о важности постановки целей для аудитории, состоявшей приблизительно из восьмисот человек, когда человек, в котором я узнал слушателя предыдущего семинара, поднялся и попросил дать ему микрофон. Он захотел рассказать историю о том, что с ним произошло после того, как он начал применять эту систему в жизни.

Он рассказал слушателям, как посещал мой семинар в течение шести недель со своей девушкой. Он был страховым агентом и за четырнадцать лет работы в страховом бизнесе ему приходилось посещать множество семинаров, посвященных личному и профессиональному развитию. Он и его девушка планировали заглянуть на двухдневный семинар утром, а затем отправиться за покупками. Он был убежден, что после всех прослушанных им курсов на этом ничего нового не услышит.

Однако в итоге они прослушали всю двухдневную программу. Когда семинар закончился, они были воодушевлены услышанным и им очень хотелось испытать это на практике, в особенности систему постановки целей. Далее они отпросились на день с работы, для того чтобы посвятить весь день планированию следующих нескольких лет их совместной жизни с помощью этой методики постановки целей. На составление полного плана ушло десять часов.

К тому времени они встречались уже два года, обсуждали возможность заключения брака, но до сих пор не пришли ни к какому

решению. В тот день они решили, что их цель — пожениться. Они записали эту цель на бумаге и установили крайний срок, когда должно было состояться венчание.

Затем они определили три подцели, связанные с венчанием. В-первых, они решили купить дом своей мечты и оплатить его стоимость до того, как вступят в брак. Это мероприятие было назначено на конец октября. (Семинар они посетили в сентябре.) Венчание было запланировано на четвертое февраля будущего года. Таким образом, эта дата являлась также последним сроком покупки дома.

Вторая их подцель была такова: они хотели, чтобы их поженил доктор Роберт Шуллер в Хрустальном соборе города Гарден-Глов, Калифорния.

Их третьей подцелью было проведение приема на борту “Корабля любви” в Лонг-Бич, Калифорния.

Записав подробно все эти подцели, они немедленно взялись за дело. В течение нескольких следующих вечеров они осматривали дома на продажу и наконец нашли именно то, что искали. Владелец запрашивал 220 тысяч долларов, но согласился уступить дом за 180 тысяч, если они соберут эти деньги. Проблема состояла в том, что у них почти не было сбережений. Им требовалось найти или заработать всю сумму, поэтому они поставили цель заработать 180 тысяч долларов в течение ближайших дней.

Они позвонили в офис доктора Шуллера в Хрустальном соборе, чтобы назначить венчание на четвертое февраля. Им ответили, что доктор Шуллер больше не проводит венчаний лично: это невозможно, совершенно невозможно. Но они были настойчивы и поинтересовались, можно ли как-то повлиять на решение доктора. Секретарь объяснила, что он слишком занят и сделать ничего нельзя.

Тогда они спросили, нельзя ли обратиться к доктору лично. В конце концов секретарь, для того чтобы окончить беседу, сказала, что они могут написать доктору личное письмо, хотя надежды мало.

Они немедленно написали доктору Шуллеру письмо и объяснили, насколько верят в такую возможность, насколько им важно, чтобы обвенчал их именно он, насколько большое значение это имеет для их дальнейшей жизни. Они отправили письмо и перешли к следующей цели — приему на “Корабле любви”.

Здесь они тоже натолкнулись на препятствие. Позвонив агенту, резервирующему “Корабль любви” для мероприятий, они услышали, что корабль в этот день будет в море, прибудет назад в 16 часов и отплывет в 20 часов. Проведение приема на корабле в назначенный день представлялось невозможным.

Но они были полны решимости и невероятно оптимистичны, относясь ко всему с позиции того, что им нечего терять. Они позвонили подруге, работавшей в бюро путешествий, и попросили помочь. Она получила по своим каналам тот же ответ: это невозможно.

В этом не было ничего неожиданного. Они поставили перед собой три крупные цели и натолкнулись на препятствия, пытаясь достичь каждую из них. То же случилось бы и с вами. Помните: если нет препятствий, то нет и цели — а так, какое-то занятие.

Всякий раз, когда вы задаете цель, превосходящую все, что вы делали раньше, вы немедленно наталкиваетесь на разочарования и трудности, которых не ожидали. И главное — слышите тысячу вариаций слова “нет”.

Повторю опять: не беспокойтесь и не теряйте присутствия духа. Все отрицательное, с чем вы сталкиваетесь, является частью “проверки настойчивости”. Это приложение. Оно выявляет, насколько велико ваше желание, каким бы оно ни было. Если за него не стоит бороться, значит его не стоит и осуществлять.

Наша пара не собиралась сдаваться. Они сели и написали еще одно письмо — судовому агенту “Корабля любви”, объяснив ситуацию и повторив свою просьбу зарезервировать корабль для проведения приема во второй половине дня четвертого февраля.

Самым большим препятствием в осуществлении их плана было отсутствие денег на покупку дома своей мечты. Действуя в соответствии с целью, они положили на депозит тысячу долларов, указав, что снимут деньги со счета через два месяца.

Затем стали происходить поразительные вещи. Была одобрена страховая политика компании, включающая пенсии, медицинское страхование, страхование жизни и собственности, над разработкой которой герой трудился в течение шести месяцев. Президент компании вызвал его и сказал, что дирекция дала свое одобрение и хочет, чтобы все было внедрено и оплачено к концу года. По завершении работы его комиссионные за внедрение долгосрочной политики превысили 90 тысяч долларов — самые крупные комиссионные, которые он когда-либо получал.

Но на этом все не закончилось. Неделью спустя президент компании-клиента позвонил ему и сказал, что описал концепцию страхования своему другу, владеющему компанией, аналогичной по величине. Друг заинтересован во внедрении той же политики в своей организации. Не может ли он помочь?

Не может ли он помочь? Конечно же, может! За две недели он подготовил почти идентичный пакет предложений для нового клиента. По заключении этой сделки его комиссионные составили 90 тысяч долларов в дополнение к уже полученным.

Но это было только началом. Несколько дней спустя ему позвонили из офиса доктора Шуллера. Это была та же секретарь, с которой они говорили две недели назад.

“Не знаю, что вы написали в своем письме, — сказала она, — но доктор Шуллер вышел из своего кабинета через несколько минут после получения вашего письма и сказал, что проведет венчание. Если

вы можете быть здесь четвертого февраля, он поженит вас в 14 часов”.

А затем, в довершение происходящего, раздался звонок из судовой компании. Они только что составили расписание “Корабля любви” на следующий год. Судно будет стоять в доке четвертого февраля уже в полдень, а не в 16 часов, и отплывет в 20 часов. Если они еще хотят провести прием на борту судна, то корабль будет в их распоряжении с 16 до 18 часов.

Рассказывавший заключил свою историю такими словами: “Я чувствую, что, пользуясь этими идеями, я сделал за последние шесть недель больше, чем за последние пять лет. Я полагал раньше, что знаком с методиками постановки целей, но понятия не имел об их силе до тех пор, пока не сел и не взялся за дело организованно”.

Повторение двенадцати шагов

Отметьте ту невероятную скорость, с которой эти двое продвигались к своей цели, следуя описанным двенадцати шагам. Они активизировали все ментальные законы и заставили их работать в гармонии с главной целью.

Шаг первый: желание. Они точно знали, чего хотели. Это было что-то исключительно личное. Желание их было очень сильным.

Шаг второй: вера. Они были абсолютно убеждены, что могут организовать свое венчание именно так, как им хотелось. Они сохраняли уверенность и оптимизм перед лицом препятствий. У них была абсолютная вера в то, что все получится.

Шаг третий: запишите все на бумаге. Они кристаллизовали свои мечты и надежды на бумаге, беря таким образом обязательство по их осуществлению. Записав все самым подробным образом, они укрепили свое желание и углубили веру в собственные возможности.

Шаг четвертый: определите, насколько вы выиграете от достижения своей цели. Эти двое ясно представляли себе, насколько отдельные детали обряда их венчания, дома важны для их дальнейшей многолетней счастливой жизни.

Шаг пятый: проанализируйте свое стартовое положение. Они сели и очень серьезно продумали свою будущую жизнь. Оценили, насколько их сегодняшнее положение соответствует тому, к чему они стремятся. Затем приняли ряд определенных решений. Из этого вытекает все остальное.

Шаг шестой: установите предельный срок. Они выбрали точную дату венчания и стали работать, отталкиваясь от нее. Встретившись с препятствиями, они отказались менять дату. Они окапывались, как это делают солдаты под огнем противника, отказывались огорчаться, встречая на первых порах сопротивление.

Шаг седьмой: определите препятствия, стоящие у вас на пути. Прежде всего они решили, что хотят купить дом, где начнут свою

семейную жизнь. Их главным препятствием было отсутствие денег на его покупку. С этого они и начали. Деньги на покупку дома были для них тем самым “камнем”, предельным шагом.

Шаг восьмой: определите дополнительные знания и информацию, которые вам потребуются. Они занялись делом и стали определять, что же им необходимо знать. Они задавали вопросы, писали письма, действовали.

Шаг девятый: продумайте, чье сотрудничество вам потребуется. Они составили список всех, кто им был полезен для осуществления плана в назначенный срок. Он занялся работой с перспективными клиентами, а совместно они продумали все детали венчания.

Шаг десятый: составьте план. Пройдя первые девять шагов, они располагали всеми элементами готового плана, похожими на ингредиенты блюда, после чего оказалось совсем несложно составить этот план. Имея в распоряжении рабочий документ, они действовали в течение последующих месяцев под влиянием объединяющей силы, которая сплотила их и привела их мечты к осуществлению.

Шаг одиннадцатый: визуализация. У них было ясное представление о желаемом. Они мысленно прошли по каждой комнате дома своей мечты. Они раздобыли брошюры с изображением Хрустального собора, смотрели по телевизору службы, передаваемые оттуда. Они рассматривали изображения “Корабля любви”, видели телепрограммы, снятые на этом судне. В течение дня и всякий раз, когда бывали вместе, они воображали свое будущее великолепное венчание и идеальный дом, фантазировали на эту тему.

Шаг двенадцатый: настойчивость. Они никогда не допускали даже мысли о провале. Они были верны цели, искали пути в обход препятствий. Если что-то не получалось, они пробовали иное. Они сохраняли решимость до тех пор, пока не добились успеха.

А затем, когда все было сделано, окружающие говорили им, какие они счастливики!

В поисках золота

На ваши возможные достижения накладывается совсем немного ограничений. Большинство из них вы устанавливаете сами. Они являются результатом страхов и сомнений, которые заставляют вас прекращать начатые усилия. Можно преодолеть эти самоограничивающие представления, предприняв действия, согласующиеся с вашей главной цепью. Счастье и успех, о которых вы мечтаете, начинаются с системы постановки целей, с определения того, чего вам хочется, и с действий, направленных на осуществление задуманного.

Процесс и система, описанные в настоящей главе, — это нечто большее, чем просто механическое средство достижения цели более организованным путем. Они представляют собой комбинацию, открывающую замок “сейфа” с вашим неограниченным потенциалом.

Эти шаги не просто активизируют ваш позитивно настроенный ум и высвобождают творческую энергию, они заставляют все ментальные законы объединяться в одну силу, ведущую к достижению ваших доминантных целей.

И что самое важное, практику эти принципы и правила при продвижении к цели, вы высвобождаете мощь своего суперсознания. Данная методология делает доступными те ваши ресурсы, воспользовавшись которыми можно изменить свою жизнь до неузнаваемости.

Активизация и правильное использование суперсознания — это наиболее значительное открытие, которое вам когда-либо приходилось делать. Это — ключ к счастью, здоровью, процветанию и полному самовыражению. Суперсознание — это фундамент человеческого величия и высоких достижений. Об этом мы расскажем в следующей главе.

Глава 6. Гениальная сила

Эту историю рассказывали древние греки еще в то время, когда мир был очень молод. Боги, живущие на горе Олимп, создали землю и человека, птиц и зверей, морскую фауну, растения и цветы, все живое, им оставалось сделать всего одну вещь — спрятать секрет жизни в таком месте, где он не будет найден до тех пор, пока человек не вырастет и не станет сознательным до такой степени, что будет готов его раскрыть.

Боги спорили о том, где же спрятать секрет жизни. Один сказал: “Давайте спрячем его на самой высокой горе. Человек туда никогда не доберется”. Другой возразил: “Мы создали человека с ненасытным любопытством и амбициями, поэтому он в конце концов взберется даже на самую высокую гору”.

Тогда один из них предложил спрятать секрет жизни на дне самого глубокого моря. Другие ответили ему на это: “Мы создали человека с безграничным воображением и жгучим желанием исследовать мир. Рано или поздно человек достигнет океанских глубин”.

Наконец один из богов нашел решение. “Давайте спрячем секрет жизни в том месте, куда человек заглянет в самую последнюю очередь, куда придет, исчерпав все возможности и когда будет полностью готов”.

“И где же это место?” — спросили остальные боги. Он им ответил: “Мы спрячем секрет жизни глубоко в человеческом сердце”. Так они и сделали.

В течение пяти тысяч лет человеческой истории мудрейшие представители всех цивилизаций занимались поиском секрета, ключа, который мог бы открыть несметные сокровища потенциала, скрытого глубоко в каждом человеке. Они учреждали братские и сестринские общины, секретные общества и личные союзы, посвящая себя

исследованиям, поиску истины и прежде всего внутренней мощи человеческого ума.

Многие провели всю свою жизнь в религиозных общинах, монастырях и секретных орденах, выполняя сложные ритуалы и инициации, во время которых им открывались проблески величайшей тайны.

Марш прогресса

Исследование этого секрета продвинулось за последнее столетие гораздо дальше, чем за предыдущие века существования человека на земле. Секрет веков, ключ к здоровью, счастью и процветанию для каждого был найден в том, что получило название суперсознания.

Правильно применяя свое суперсознание, вы сможете решить любую проблему, преодолеть любое препятствие и достичь цели, к которой стремитесь всем сердцем. Величие человека и его достижения основываются именно на нем. Все, что мы обсуждали раньше, было подготовкой к применению мощи вашего суперсознания для изменения вашей жизни.

Многие величайшие мыслители из когда-либо живших на земле благоговели перед этой мощью и писали о ней, называя ее разными именами. Блаватская, русская писательница-теософ, называла это “секретным учением”. Поэт и философ Ралф Уолдо Эмерсон говорил о “высшей душе”. Он писал: “Мы лежим на коленях этого огромного интеллекта, который откликается на каждую нашу потребность”. Эмерсон сравнивал этот интеллект с океаном и говорил, что в момент получения озарения от него мы распознаем, это как нечто нисходящее сверху, вне нашего ограниченного ума.

Наполеон Хилл описывал это как “бесконечный интеллект”, универсальную кладовую знаний и источник воображения и творчества. Он заявлял, что способность получить доступ к этому интеллекту играет главную роль в достижении величайшего успеха многими состоятельными людьми, с которыми ему приходилось беседовать в течение жизни.

Швейцарский психоаналитик Карл Юнг называл это “надсознанием”, говоря, что оно хранит в себе всю мудрость рода человеческого в прошлом, настоящем и будущем. Он также употреблял термин “универсальное подсознание” и “универсальный ум”, в то время как многие другие говорили о “божественном сознании” или о “творческом подсознании”.

Какое бы название вы ни выбрали, нет предела человеческим возможностям, освободив их, воспользовавшись ими и дав им постоянно вас использовать.

Было бы очень сложно объяснить, как работает ваше суперсознание, если бы вы уже не были с ним знакомы. Всю свою жизнь вы

многократно применяли его интуитивно, случайно. В действительности очень многое из того, чего вам уже удалось достичь, можно приписать именно случайному использованию его мощи. В данной главе я ставлю целью показать вам, как пользоваться им систематически для значительного улучшения состояния здоровья, достижения счастья и процветания, которое вполне возможно.

Источник творчества

Суперсознание — это источник чистого творчества. Все виды классического искусства, музыка и литература проистекают от деятельности суперсознания. Эмерсон признавался, что его сочинения, казалось, “пишутся сами по себе”. Он просто садился за стол, и слова лились на бумагу. Его сочинения остаются одними из самых прекрасных и вдохновенных вещей, написанных на английском языке.

Моцарт начал сочинять музыку в юном возрасте. Он мог слышать музыку и видеть ноты в своем воображении, мог записать их на бумаге совершенно точно с первого раза, как только брал ручку в руки. Его нотные рукописи были настолько аккуратны, что в фильме “Амадеус” придворный музыкант Сальери говорит о Моцарте так: “Он пишет самую прекрасную музыку в мире так, словно пишет диктант”.

Бетховен, Бах, Брамс и Стравинский также умели пользоваться суперсознанием при сочинении своих замечательных музыкальных произведений. Вы сталкиваетесь с творением суперсознания всякий раз, когда слушаете музыкальное произведение, видите произведение искусства или читаете книгу и чувствуете дыхание вечности, ощущаете, что они затрагивают что-то глубоко в вашей душе.

Изобретения

Суперсознание отвечает за новые изобретения и прорыв в науке. Эдисон постоянно подключал свое суперсознание к поиску решения, приведших к сотням сделанных им открытий. Николо Тесла, величайший электрический гений своего времени, мог конструировать электромоторы в уме, мысленно их разбирать, чинить и собирать снова, добиваясь их совершенства. Затем он мог прийти в мастерскую и построить новую машину или мотор, который бы прекрасно работал с самого начала.

Вдохновение

Суперсознание — это источник вдохновения, мотивации, волнения, которые вы чувствуете всякий раз, увлекшись новой идеей или возможностью. Это источник догадок, интуитивных открытий, вспышек озарения, “тихого голоса внутри вас”. Когда вы преодолеваете проблему с помощью внезапно посетившей вас отличной идеи, обернувшейся верным решением, вы подключаете суперсознание. При каждом новом озарении, приходящем к вам в трудной ситуации, вы

чувствуете работу вашего суперсознания.

Доступ ко всей хранимой информации

Работая над проблемой или целью, ваше суперсознание получает доступ к информации, хранимой в подсознании. Оно берет оттуда необходимое из всего того, чему вы научились и что испытали.

Оно также способно отличить истинное от ложного. Память каждого человека хранит огромный запас информации, но она вовсе не является истинной вся. Некоторая ее часть, как, например, высота горы Эверест или число зерен в бушеле, не имеет особой важности. Другая ее часть очень важна, например информация, касающаяся ваших денежных средств. Но в любом случае суперсознание пользуется только той частью из хранимой в памяти информации, которая является истинной. Поэтому оно подсказывает вам только верные ответы и нужные в вашей ситуации решения.

Иногда вам приходит на ум идея, которая, как кажется, не вяжется с вашими представлениями об истинном. Впоследствии вы обнаружите, что ваши знания были неполными или основывались на неверной информации. Ваши идеи или решения, которые, как вам кажется, противоречат истине, оказываются впоследствии единственно верными, именно теми ответами, которые были вам нужны.

Доступ к информации вне вашего мозга

Суперсознание имеет также доступ к знанию и информации, находящимся вне вас, превосходящим ваши собственные знания и опыт. Ведь и само оно в действительности находится вне вашего мозга, вне сознания и подсознания.

Англичанин Майкл Фарадей, который не получил специального образования, однажды проснулся среди ночи от того, что голова его была полна научными формулами. Он сел и написал несколько страниц математических формул и научных расчетов, которые текли сами собой как река энергии. Как только он закончил писать, то, совершенно изнуренный, сразу же провалился в сон.

Позже, когда он принес свои записи одному из наиболее прославленных ученых Англии, оказалось, что в них содержатся научные знания, ранее неизвестные. Открытия Майкла Фарадея послужили фундаментом для разработки идеи вакуумных труб, выполненной Ли де Форестом, и стали прологом электронного века, в котором мы живем.

Универсальный ум

Вас окружает универсальный ум, содержащий интеллект, все когда-либо существовавшие и будущие идеи и знания. Именно поэтому разные люди в разных частях света очень часто подключаются к этой энергии и приходят к одной и той же идее одновременно.

Один из слушателей наших семинаров работал в группе сотрудников в Совете по исследованиям в области атомной энергии, разрабатывая проект под названием “Измерительное устройство для обратной вспышки гамма-излучения”. Они затратили два года на совершенствование прибора, но ключевую роль сыграла блестящая идея, пришедшая к нему во время работы над проектом.

Несколько месяцев спустя на международном симпозиуме, на котором присутствовали также ученые из Советского Союза, он услышал, что одному из них в то же самое время пришла в голову та же идея, в результате чего в Советском Союзе был разработан точно такой прибор. Поскольку оба проекта тогда являлись государственной тайной, не представлялось возможным обменяться идеями никаким образом, кроме как посредством суперсознания.

Идеи, выходящие за рамки вашего нынешнего опыта

Начав пользоваться возможностями суперсознания систематически, вы будете получать идеи из воздуха. Почти каждому случалось отказаться от хорошей идеи, касающейся нового вида продукции или услуг, из-за того, что она вторгалась в область, в которой у вас не было никакого опыта, после чего вы наблюдали, как через несколько лет другая компания предлагала ту же продукцию или те же услуги и делала на них состояние. Это пример работы суперсознания.

Разница между тем, к кому пришла идея, которую он игнорирует, и тем, кто ухватился за нее и работает, состоит в том, что последний куда больше доверяет себе и уверен в себе и своей способности превратить идею в реальность. Из-за воспитания, полученного в детстве, мы обнаруживаем тенденцию игнорировать собственные идеи, полагая, что они немного стоят, в то время как в действительности они способны изменить всю нашу жизнь. Начав признавать ценность собственных догадок, подсказанных суперсознанием, вы поразитесь тому, какие идеи вас осеняют, и когда вас посетит следующая идея, постараетесь ее не игнорировать.

Непрерывное функционирование

Ваше суперсознание функционирует на бессознательном уровне двадцать четыре часа в сутки, 365 дней в году. Запрограммировав цель или проблему в суперсознании, а затем освободившись от нее, вы переносите ее в суперсознание, и оно начинает работать над ней. Вы можете заняться своими делами, сконцентрировать энергию своего сознания и подсознания на своей непосредственной работе, в то время как суперсознание будет трудиться над приближением вашей цели.

Помните, что функции сознания — определять, сравнивать, анализировать и принимать решения. Подсознание хранит и выдает ин-

формацию и подчиняется командам сознания. Суперсознание функционирует независимо от двух первых и над ними, но доступ к нему обеспечивают именно они.

Мотивация, ориентированная на цель

Суперсознание способно обеспечивать мотивацию, ориентированную на цель. Оно служит источником энтузиазма и вдохновения, которые вы испытываете, ставя цели и продвигаясь вперед к их осуществлению. Но для создания мотивации суперсознание требует ясных, конкретных целей, которым вы преданы всей душой. При этом условии оно высвобождает идеи и энергию, необходимые для достижения целей.

Суперсознание служит источником “свободной энергии”. Вам уже не раз приходилось иметь дело с этим феноменом. Вы ощущаете прилив ментальной и физической энергии в момент сильного волнения, жгучего желания и большой опасности. Работая над чем-то важным, вы зачастую испытываете безграничный прилив энергии, позволяющий трудиться день и ночь практически без сна. Обычно эта энергия называется “нервной энергией”, но всем известно, что нервы сами по себе энергии не имеют.

Приходилось ли вам просыпаться среди ночи из-за каких-нибудь неотложных обстоятельств? Вы просыпаетесь почти мгновенно, и вот вы уже стряхнули сон и эффективно выполняете требуемые действия, хотя мгновение назад испытывали усталость и крепко спали. Это пример подключения “свободной энергии” вашего суперсознания.

Другой пример наблюдается в ситуациях, связанных с угрозой для жизни, попав в которые люди совершают, казалось бы, невозможное. Однажды несколько лет назад во Флориде шестидесятилетняя бабушка, миссис Лора Шульц, занималась своими делами дома — на кухне, в то время как ее сорокалетний сын чинил машину на дорожке. Внезапно домкрат отказал и автомобиль упал ему на грудь, грозя раздавить его насмерть.

Когда он закричал от боли, его пожилая мать выбежала из дома и, увидев, что произошло, ухватилась за бампер и приподняла автомобиль весом в 900 килограмм, лежавший на груди ее сына. Таким образом она спасла его.

Это видели двое соседей. Но впоследствии, когда репортеры брали у нее интервью, она отрицала все произошедшее. Весь эпизод полностью выпал из ее памяти по той причине, что не вписывался в рамки того, что она знала о своих истинных физических способностях.

Полностью настроившись на свое суперсознание, вы начнете ощущать непрерывный прилив здоровья, энергии и сил, позволяющий совершить в течение нескольких часов больше, чем человек обычно делает за неделю. Вы войдете в “поток”, вам будет казаться, что

мир замедляет свое движение, в то время как ваши мысли ускоряются. Во время такого состояния вы с большей легкостью сможете выполнять больший объем работы и высокого качества. Вы испытаете великолепное чувство благополучия. Ваш мозг будет производить искрящийся поток идей, приходящих к вам именно тогда, когда в этом есть необходимость.

Ясные команды

Ваше суперсознание лучше всего откликается на ясные, авторитетные команды, на то, что называется “позитивными утверждениями”. Всякий раз, когда вы задаете цель или формулируете желание, посылая их из сознания в суперсознание, происходит активизация суперсознания, приводящая к высвобождению идей и энергии, необходимых для воплощения желания в реальность.

Именно по этой причине решительность оказывается чрезвычайно важным достоинством тех, кто хочет добиться успеха. Точно зная, чего вам хочется, вы приводите суперсознание в состояние непрерывного действия. Кроме того, вы увидите, что, как только вы прекратите колебаться и примете твердое и ясное решение действовать, чего бы это вам ни стоило, все внезапно начнет оборачиваться к лучшему.

Говоря себе утвердительно “Я себе нравлюсь”, “Я могу это сделать” или “Я зарабатываю столько-то в год”, вы мобилизуете всю мощь своего мозга, заряжаетесь большой силой.

Я уже упоминал о том, что главная причина, по которой люди не достигают того, что заложено в их потенциале, состоит в несерьезности их намерений. Говоря о несерьезности, я подразумеваю то, что они просто отказываются принимать решения, необходимые для улучшения их собственной жизни.

Вы поразитесь тому, насколько повысится эффективность ваших действий, когда вы начнете принимать твердые решения и мысленно сжигать все мосты позади себя. Мысленно отрежьте все пути к отступлению и прекращению всяких попыток или к перескакиванию на другие дела. Примите решение сделать все, что потребуется для достижения цели, не останавливаясь ни перед какой преградой. В такой момент даже человек со средними способностями становится наилучшим претендентом на успех.

Решение всех проблем

Ваше суперсознание решает все проблемы на пути к вашей цели автоматически и непрерывно, пока ваша цель ясна. Если цель состоит в зарабатывании большего количества денег и вы ясно представляете себе, какие суммы хотите заработать и иметь в распоряжении, то в конце концов вы обязательно осуществите ее.

История рода человеческого состоит из истории отдельных лю-

дей, ставящих перед собой захватывающие цели и упорно, иногда многие годы, работающих над их осуществлением, пока они наконец не станут реальностью. Питер Дрюкер, известный специалист в области менеджмента и автор книги “Эффективный руководитель”, говорит: “Всюду, где вы сталкиваетесь с успехом в процессе осуществления, вы найдете и человека, маниакально одержимого задачей”. Всюду, где вы сталкиваетесь с большими достижениями, вы найдете и человека, ясно представляющего себе, чего он хочет, готового сделать для этого все, что потребуется, сколько бы времени на это ни понадобилось,

Ваша главная задача — сосредоточить мысли на своей цели. Тогда ваше суперсознание станет автоматически и непрерывно решать все проблемы, стоящие на пути к осуществлению цели, по мере их возникновения. Вы можете доверять работе своего суперсознания до тех пор, пока ясно видите цель.

Подходящий ментальный климат

Ваше суперсознание лучше всего работает в ментальном климате, создаваемом верой и одобрением. Подход, при котором вы терпеливо ожидаете решения всех своих проблем, устранения препятствий и достижения всех поставленных целей, — это то состояние ума, которое ускоряет вибрации мысли и заставляет ваше суперсознание работать наиболее эффективно.

Несмотря на то что изначально это выглядит непростым делом, только состояние полной расслабленности во время ожидания исхода дела позволяет ситуации разрешиться как бы самой по себе, иногда совершенно неожиданно. Но итог всегда будет таким, какого вы попросите, а то и превзойдет ожидания. Представляется, что чем сильнее вы “не стараетесь”, тем лучше суперсознание справляется с осуществлением желаемого.

Для всех великих людей характерна вера. Они способны “не думать”. Они развивают в себе почти детскую способность доверять себя доброй воле мира, просто веруя в то, что все идет как надо, все свершится в свое время. Их подход строится на спокойствии, уверенности и убежденности, что им помогает сила, превосходящая их собственные способности.

Всевозможные негативные мысли и разрушительные эмоции — злость, беспокойство и нетерпение — захлопывают ваше суперсознание наглухо. Они подавляют вашу силу, затемняют сознание. Они запутывают сообщения, посылаемые вами из сознания в подсознание. Любые негативные эмоции мешают спокойному позитивному отношению, необходимому вашему суперсознанию для оптимального функционирования.

Вы получаете опыт, в котором нуждаетесь

Ваше суперсознание дает вам опыт, в котором вы нуждаетесь для достижения успеха. Вы никогда не сможете добиться чего-то во внешнем мире, если не подготовили себя внутренне, поэтому, ставя любую цель, вы должны расти, развивать себя до той степени, которая подготавливает вас к осуществлению цели. Ваше суперсознание проведет вас через все ситуации, из которых вы почерпнете нужный опыт, заставит усвоить все необходимые уроки, с тем чтобы к моменту, когда вы прибудете в конечный пункт, вы испытали нечто похожее на разочарование. К этому времени вы выработаете ментальный образ соответствующей внешней реальности, к которой вы стремились.

Здесь очень важно следующее. Добившись чего-то без подготовки своего мышления, вы не сможете это удержать. Неожиданно заработав большие деньги, но не приведя свою Я-концепцию в эквивалентное состояние, вы подсознательно будете настроены на поведение, которое поможет быстро избавиться от этих денег. Именно в этих случаях говорят “легко пришли, легко ушли”.

Но если вы идете к успеху постепенно, вырастая внутренне и повышая свою продуктивность во внешнем мире, то в конце концов достигнете такого положения в жизни, какого хотите, и будете готовы удерживать его неограниченно долгий срок.

Оглянувшись назад на свою жизнь, вы увидите, что почти всему стоящему, что вы совершили в жизни, предшествовала вереница трудностей, разочарований и временных неудач. Вас часто захлестывала эмоциональная волна страха, тревоги и беспокойства. Тем не менее, оглянувшись назад, вы сможете понять, что все эти трудные жизненные ситуации были необходимы для превращения вас в того человека, каким вы являетесь сейчас, для достижения вашей главной цели.

Это очень важный момент. Ваше суперсознание ставит перед вами ряд барьеров или обучающих ситуаций для того, чтобы потренировать вас в отношении того, чему вам нужно научиться. У вашего суперсознания хорошее терпение. И если вы не усвоите урок, будь он из области взаимоотношений, бизнеса, денег или вашего здоровья, ваше суперсознание будет проводить вас через обучающие ситуации снова и снова, пока вы не поймете, не научитесь тому, чему должны научиться. Тогда и только тогда вам будет позволено подняться на следующий уровень вашего развития.

Наполеон Хилл обнаружил, что почти все преуспевающие люди, у которых он брал интервью, достигли успеха будучи на грани провала. Именно тогда, когда все внешние признаки показывали, что пришло время сдаться и бросить дело, они были ближе всего к прорыву и достижению своих целей.

Все происходит так, будто ваше суперсознание устраивает вам

заключительную контрольную перед тем, как вы прибудете к месту назначения. Именно тогда, когда вы приобретаете свой самый трудный опыт в учении, и следует призвать к делу свою способность контролировать мысли и верить, что трудности, с которыми вы сталкиваетесь, — просто часть процесса, неизбежно ведущего вас к вашей цели.

Для достигших успеха людей характерно то, что они никогда не употребляют слово “провал”. Они смотрят на временные поражения просто как на еще один способ обучения достижению успеха. В каждом препятствии или разочаровании они ищут зерно возможности или выгоды равной или превышающей их силы. Они учатся на каждом опыте. Они отказываются расстраиваться. Они сохраняют спокойное, позитивное состояние ума, сконцентрированное на цели. В результате они поддерживают свои подсознательные способности во включенном состоянии.

Пользуйтесь, а не то потеряете

Ваше суперсознание увеличивает свои способности в той степени, в какой вы используете его и доверяете ему. Люди достигают значительных целей только тогда, когда они полностью верят в окружающую их таинственную мощь или силу. Закон использования гласит: то, чего вы не используете, вы теряете. Он также утверждает, что любая способность — ментальная или физическая, — которую вы действительно используете, становится сильнее и полнее отвечает вашим потребностям. Когда вы разовьете привычку постоянно обращаться к суперсознанию, чтобы оно вело и направляло вас, вдохновляло и наполняло светом, решало каждую проблему на вашем пути, оно с каждым днем будет работать быстрее и эффективнее.

Вы получаете универсальное руководство

Ваше суперсознание делает так, что все ваши слова и поступки вместе с их последствиями ложатся в схему, согласующуюся с вашей Я-концепцией и доминантными целями. Настроившись на свое суперсознание, вы получаете импульс правильно высказаться или поступить в каждой ситуации.

Вы увидите, что слова, слетающие с ваших губ, оказываются единственно верными в данной ситуации. Иногда вы почувствуете импульс купить книгу или кассету, позвонить или нанести кому-то визит, написать письмо или принять решение, а затем окажется, что ваш поступок был единственно правильным в тех обстоятельствах. Вы возьмете книгу или журнал и откроете их на той странице, где содержится искомый ответ. Это начнет происходить постоянно, как только вы поверите в собственные огромные способности.

Объяснение синхронности

Синхронность — это распространенное явление, наблюдаемое в ситуации, когда не связанные друг с другом события происходят одновременно, иногда совместно, помогая вашему продвижению к поставленной цели. Например, сегодня утром перед работой вы подумали об отпуске на Гавайях, и вот позднее в тот же день вы получаете специальное приглашение провести неделю на Гавайях с представлением скидки. В выходные вас может посетить мысль о необходимости больше зарабатывать, а в понедельник ваш начальник предлагает вам новую должность с расширением круга обязанностей и повышением зарплаты. Единственное связующее звено между двумя этими синхронными событиями — значение, которое вы мысленно придаете своей цели. Это еще один пример работы суперсознания.

Есть еще одно слово, используемое для описания таких совпадений, — “везение”. Везение — это счастливая способность делать неожиданные открытия. Все, кому это свойственно, имеют одну общую черту — они активно его ищут. У них очень ясные цели, и те замечательные открытия, которые они делают, связаны с их целями.

Начав пользоваться своим суперсознанием, люди часто говорят мне: “Вы не поверите тому, что со мной произошло!” Я слышал это восклицание тысячу раз: “Вы не поверите тому, что со мной произошло!” Другие люди, столкнувшись с ситуацией, в которой с ними одновременно происходят необыкновенные вещи, не обращают на них внимания, приписывая все везению или говоря, что все произошло случайно. Но вам-то теперь лучше знать!

Мы живем во Вселенной, управляемой законами. Ничто не происходит случайно. Все происходит в результате действия определенных законов и принципов, даже если вы не знаете, в чем их суть.

Осенью 1941 года, в самый тяжелый период второй мировой войны, в Англии члены кабинета призывали премьер-министра Уинстона Черчилля искать мира, искать пути достижения согласия с Гитлером. Черчилль отказался. Он сказал, что должно случиться нечто такое, что заставит Америку вступить в войну, и это изменит ситуацию. Когда его попросили объяснить смысл сказанного и спросили о причинах такой уверенности, он ответил: “Дело в том, что я изучаю историю, а история показывает, что при должной настойчивости что-то всегда происходит”.

Седьмого декабря 1941 года, всего через несколько недель после этого разговора, японцы провели бомбардировку Пирл-Харбора. Когда об этом узнал Гитлер, то немедленно объявил войну Соединенным Штатам. Ситуация изменилась за одну ночь, и индустриальная мощь Америки была брошена на чашу весов на стороне Британии. Односторонняя акция Японии на другом конце мира вызвала цепочку событий, позволив Черчиллю добиться своей цели: спасти Англию от

надвигающейся нацистской оккупации.

Чем дольше вы сохраняете состояние спокойствия ума, уверенности и ожидания, невзирая на жизненные штормы, тем выше вероятность того, что вам доведется испытать на себе синхронность и удачливость поисков.

Два условия работы

Лучше всего ваше суперсознание работает при двух условиях. Первое — это ситуация, при которой ваше сознание на 100 процентов сконцентрировано на определенной задаче или цели. Второе — это ситуация, при которой ваше сознание занято чем-то совершенно посторонним. Применяйте оба подхода ко всему, чего хотите добиться.

Вот простой пятишаговый процесс, которым можно воспользоваться, для того чтобы сконцентрировать всю мощь своего суперсознания, работая над одним-единственным вопросом.

Шаг первый: четко определите проблему или цель, предпочтительно в письменном виде. Чего именно вы хотите достичь, какую именно проблему хотите решить?

Шаг второй: соберите всю информацию, какую сможете добыть. Читайте, исследуйте, задавайте вопросы, активно ищите нужный ответ.

Шаг третий: сознательно стремитесь решить проблему, анализируя всю собранную информацию.

Шаг четвертый: если вы не можете решить проблему на уровне сознания, передайте ее суперсознанию. Освободитесь от нее со всей решительностью, как сделали бы это, выпуская воздух из надувного шарика и давая ему улететь.

Шаг пятый: займите свое сознание чем-то другим. Обратите внимание на посторонние вещи, предоставьте своему суперсознанию позаботиться о вас!

Возьмите любую проблему, с которой вы сражаетесь в настоящий момент, и испытайте на ней этот метод. Результаты вас поразят.

Вы получаете ответы, в которых нуждаетесь

Ваше суперсознание доставит вам желаемый ответ точно в нужный час. Когда ответ придет, вы должны немедленно приступить к действиям. Это “скоропортящийся” продукт. Почувствовав импульс кому-то позвонить по телефону, что-то сказать, что-то сделать и ощущая верность этого шага, действуйте со всей уверенностью и доверяйте своим инстинктам. Они всегда подскажут, как правильно поступить.

Решая проблему, касающуюся отношений с другим человеком, и ясно представляя себе, что необходимо сказать или сделать, даже если это грозит конфронтацией и неприятием, следуйте своему импульсу и делайте это. Исход всегда будет соответствовать или превос-

ходить ваши ожидания.

Будучи профессиональным оратором, я иногда испытываю затруднение по поводу того, как построить и начать беседу или семинар. Когда я передаю это своему суперсознанию, то в некоторый момент времени, часто именно тогда, когда я выхожу на сцену, вся беседа кристаллизуется в моей голове и оказывается именно такой, какой должна быть.

Недавно меня попросили выступить перед корпоративной аудиторией по проблемам профессиональной торговли 90-х годов. Я подготовил эту беседу и был уже готов начать обсуждать данный предмет. Но когда меня представляли, я испытал неодолимое желание поговорить вместо этого о важности долгосрочных целей и стратегий и о мужестве, требующемся для отказа от старых и выбора новых направлений. В конце беседы мне аплодировали стоя.

Позже президент этой компании рассказал мне, что как раз перед беседой они провели два дня в дебатах и дискуссиях о будущем направлении компании. Моя речь прояснила те вопросы, с которыми они сражались, и дала им ключ к решению ряда самых неотложных проблем. Оказалось, что мое суперсознание направило меня на выступление по тем вопросам, которые задавались их суперсознаниями.

Ваш ментальный будильник

Ваше суперсознание позволяет вам программировать себя на то, чтобы не забыть сделать необходимое в будущем. Например, можно запрограммировать свой мозг на то, чтобы он будил вас в нужное время дня и ночи. Есть немало людей — я принадлежу к их числу, — которые никогда не пользуются будильником и никогда не просыпают. Все, что требуется сделать, — это решить, в какое время вы хотите проснуться завтра утром, а потом забыть об этом. И точно в нужное время, может быть, несколькими минутами раньше, ваше сознание проснется.

Я много разъезжаю, попадая в разные временные зоны, и отправляюсь спать, а также встаю в разное время. Мое суперсознание всегда будит меня точно в нужное время. Я никогда не просыпаю. Это лучше любого будильника.

Вы можете напоминать себе сделать телефонный звонок в нужное время или остановку и забрать кого-то по дороге домой. Запрограммированная вами мысль выпрыгнет именно в нужном месте в нужный час. И пользоваться этой способностью можно по своему желанию.

В итоге вы можете достичь такого состояния, когда часы вам больше не понадобятся. Вы всегда будете знать время с точностью до нескольких минут.

Поиск места для парковки

Помимо прочего, можно пользоваться своим суперсознанием для поиска места для парковки. Если вы способны добиться ясной визуализации стоянки даже в случае запруженности улицы транспортом и людьми, то когда прибудете туда, место будет вас ждать или кто-то будет держать его до вашего появления. Как раз в нужный момент, не позже и не раньше, кто-то выкатит машину, освобождая место для вас. Моя жена Барбара выработала эту способность в такой степени, что может планировать целый ряд дел и находить место для парковки прямо перед дверями каждого магазина или офиса, в который должна зайти.

Люди с техническим складом ума — инженеры и бухгалтеры — верят в это с трудом. Но я постоянно, встречаюсь с людьми в разных уголках страны, говорящими мне об отсутствии проблемы поиска места для парковки с тех пор, как посетили семинар.

На недавнем семинаре, проведенном в Сан-Диего, мы объявили перерыв для участников на вторую половину субботнего дня. Две группы решили посетить в этот день зоопарк в Сан-Диего. Первая группа состояла из четырех молодых предпринимателей. Они были позитивно настроены, оптимистичны и полностью уверены в эффективности метода поиска места для парковки. Вторая группа состояла из трех инженеров. Они были абсолютно уверены в невозможности отыскания свободного места на стоянке с помощью визуализации и суперсознания.

Группы отправились в зоопарк Сан-Диего независимо друг от друга. Машина с предпринимателями въехала на стоянку прямо через передние ворота, несмотря на то что стоянка была забита всюду, куда ни кинь взгляд. Прямо в момент их появления освободилось ближайшее место. Стоявшая там машина дала задний ход. Смеясь, они въехали прямо на освободившееся место и отправились в зоопарк.

А вот инженеры, не верившие в то, что это сработает, некоторое время ездили вокруг да около, наконец припарковавшись на дальнем конце стоянки, поэтому им пришлось пройти два квартала до главного входа.

Неважно, что эта область применения могущественной силы слишком незначительна. Испытайте ее, и вы убедитесь сами. Помните, что ключ — ваше отношение. Если вы полностью уверены, что сможете найти место для парковки, вы найдете его. Но любая доля сомнения или скепсиса остановит этот процесс, и у вас ничего не получится.

Закон суперсознательной деятельности

Этот закон — самый важный из всех, которые обсуждаются в

данной книге. Это — обобщающий закон, объединяющий все остальные. Закон суперсознательной деятельности гласит: любые мысли, планы, цели или идеи, как позитивные, так и негативные, постоянно удерживаемые в вашем сознании, обязательно воплощаются в реальность вашим суперсознанием.

Любые мысли, планы, цели, идеи, как позитивные, так и негативные, которые непрерывно и твердо удерживаются в вашем сознании, всегда в итоге превращаются в реальность с помощью вашего суперсознания. Этот закон объясняет, как с помощью доминирующих мыслей вы создаете свой мир. Сосредоточивая свой ум на том, чего вы желаете, не обращая внимания на то, чего вы боитесь, вы материализуете свои цели, какими бы они ни были, превращая их в реальность.

Этот закон нейтрален, как и все законы. Здесь нет взгляда назад, в прошлое человека. Но именно в нем содержится высшее проявление принципа причины и следствия. Пользуясь своей силой во благо, вы привлекаете только хорошие события в своей жизни. Пользуясь силой во зло, вы получаете болезни, несчастья, финансовые потери. Выбор за вами. Вы свободны выбирать тот мир, в котором хотите жить, выбираете его каждый день в своих мыслях.

Удавшаяся жизнь — это набор удавшихся дней, часов и минут — тех минут, на протяжении которых вы размышляете о своих целях и желаниях, о здоровье и счастье, о процветании; тех минут, в которые вы отказываетесь думать о неприятном и нежелаемом.

Стимулирование суперсознательной деятельности

Существует несколько способов стимулирования суперсознательной деятельности. Первый и наиболее надежный состоит в постоянном размышлении о собственных целях. Уже одно это может удерживать вас в счастливом и сосредоточенном состоянии. Энергия суперсознания будет излучаться вами и воплощаться в форме идей и мотивации, ведущих к большим свершениям.

Второй путь стимулирования суперсознания заключается в уединении и хранении молчания. Люди достигают величия, если находят время побыть наедине с собой. Уединение — это чудесный тоник, придающий мысли уравновешенность и ясность. Оно дает возможность поразмыслить о том, кто вы есть и что для вас важно. И что важнее всего, уединение создает ментальную среду спокойствия и ясности для выработки зрелых и точных решений.

Если вы этого никогда не пробовали, то простейший способ практиковать уединение — это пойти и посидеть час где-нибудь в полной тишине без движения. Не пейте кофе, не пишите, не курите, не слушайте музыку — ничего не делайте. Просто посидите час в тишине.

Большинству людей никогда не доводилось вот так сидеть на-

едине с собой. Если это ваш первый опыт; уединения, вам придется непросто. Первые двадцать пять—тридцать минут у вас будет неодолимая тяга встать и уйти. Вам покажется почти невозможным просто спокойно сидеть. Но если у вас есть выдержка и вам удастся просидеть не двигаясь тридцать минут, то случится нечто необычное: вы ощутите покой, расслабленность и мир внутри себя. Вы почувствуете счастье от такого пребывания наедине со своим миром.

Затем в какой-то момент времени вы ощутите прилив творческой энергии. У вас появятся идеи и озарения, которые можно немедленно использовать для достижения счастья и успеха. Точно в нужный момент в вашей голове возникнут ответы на наиболее волнующие вас вопросы. Вы узнаете их немедленно. Когда вы прервете это уединение и отправитесь воплощать найденное решение, то обнаружите, что оно — единственно верное. Это идеальный ответ, принесенный вам высшей силой, а ведь так оно и есть.

Третий путь включения суперсознания в действие — это визуализация цели в уже достигнутом виде. Создайте четкий мысленный образ той цели или исхода, которые вам желательны. Постоянно думайте о созданной картинке до тех пор, пока она не будет воспринята как команда вашим подсознанием и передана вашему суперсознанию для реализации.

Деятельность суперсознания обычно протекает тогда, когда вы не делаете практически никаких усилий. То, что вы полностью оставили свою проблему или цель в покое, часто стимулирует появление связанных с ней идей значительной ценности. То, что вы с полной уверенностью оставили проблему в стороне часто служит тем спусковым крючком, с помощью которого раскрываются ваши потенциальные возможности.

Многие считают, что сидение на скамейке в парке в мечтательном, расслабленном состоянии спускает с крючка активность суперсознания. Классическая музыка, которую вы слушаете в одиночестве или в компании нравящихся вам людей, часто дает начало чудесным мыслям, возникающим у вас в голове.

Может быть, один из лучших способов включить ваши сверхсознательные силы — пойти прогуляться или каким-то другим способом пообщаться с природой. Похоже, что шум океана на побережье, так же как и звуки падающей воды или иные явления природы, оказывает мощное воздействие на сверхсознание человека. Любой вид глубокого расслабления или медитации также стимулирует сверхсознание.

Одна хорошая сверхсознательная идея или прозрение могут заменить вам месяцы, даже годы тяжелой работы. Вы должны не поддаваться искушению отложить попытку использования одного или нескольких описанных методов для решения стоящих перед вами важных задач. Именно тогда, когда вы очень заняты, вам срочно нужно

прислушаться к вашему внутреннему голосу.

Суперсознательное решение

Суперсознательное решение посылает вам один из трех источников. Первый и наиболее часто используемый источник — это интуиция. Иногда этот внутренний голос говорит так громко, что вы просто не можете думать ни о чем другом. Отклик настолько ясен и очевиден, что вы сознаете с совершенной точностью, что именно вам следует сделать. Это не только будет правильно, но и даст вам ощущение правоты.

Всегда доверяйте своей интуиции, никогда не идите против нее. Ваша интуиция — ваш прямой канал связи с суперсознанием и неограниченным интеллектом. Любой счастливый и удачливый человек внимательно прислушивается к своей интуиции и к ощущениям, вызываемым ситуацией. Большинство ваших проблем и жизненных ошибок являются результатом игнорирования внутренних ощущений.

Второй источник суперсознательных решений — случайные соприкосновения с людьми и информацией. Имея четко поставленную цель или проблему, которую необходимо решить на пути к цели, вы неожиданно наталкиваетесь на людей, способных вам помочь. Зачастую это будут незнакомцы, встреченные вами вне работы. Вы натываетесь на книги, журналы и статьи, содержащие именно ту информацию, которая вам нужна. Вы можете услышать искомое решение на аудиопленке. Все это произойдет таким образом, что информация поступит к вам точно в нужной форме и в нужное время.

Мой приятель, известный фотограф, как-то вечером у себя дома обдумывал одну личную проблему, когда вдруг его что-то толкнуло пройти в другой конец комнаты и взять с полки книгу. Когда он двинулся в ту сторону, книга упала с полки на пол и раскрылась. Он наклонился, поднял ее, и оказалось, что в самом первом параграфе содержалось именно то решение, которое он искал. Он только что прослушал наш семинар, поэтому сразу понял, что это было суперсознательное решение. Наутро он воплотил его в жизнь, и оно оказалось единственно верным.

Чуть раньше я подводил вас к тому, чтобы каждое утро вы начинали словами: “Я верю, что сегодня со мной случится что-то чудесное”. Если вам удастся прожить день, веря в то, что с вами произойдет что-то чудесное, то вы встретите тех людей или найдете ту информацию, которые сделают ваши ожидания реальностью. Вы получите суперсознательные решения ваших проблем самым удивительным образом.

Третий источник суперсознательных решений — непредсказуемые события. Питер Дрюкер пишет в своей книге “Инновация и предпринимательство”, что основной источник инновации в бизнесе — это неожиданный успех или неожиданный провал. Иногда совершенно

неожиданное событие несет в себе суперсознательное решение, которое вы ищете. И неожиданным событием, несущим в себе нужный вам ответ, часто может оказаться крупная неудача или поражение.

Когда Александр Флеминг проводил эксперименты над бактериями в своей лаборатории в Лондоне, на его культуры напала какая-то плесень, убив все бактерии, в результате эксперимент провалился. Ученый был готов уже выбросить культурную среду и начать все сначала, когда обратил внимание на ту самую плесень, что убила бактерии. Он занялся тщательным изучением плесени, в результате чего был открыт пенициллин, принесший автору открытия Нобелевскую премию и спасший миллионы жизней в годы второй мировой войны.

Норман Винсент Пил говорил, что когда Господь хочет послать тебе подарок, он заворачивает его в проблему. Чем больше проблема, тем больше подарок. стакан наполовину пуст или наполовину наполнен? Удачливые и счастливые люди имеют привычку даже в самой сложной ситуации видеть что-то положительное, из чего можно извлечь урок или выгоду. И вот такое отношение как раз и включает в работу суперсознание, приносящее озарение или решение проблемы.

Характеристики суперсознательного решения

У суперсознательного решения есть три черты. Прежде всего, в тот момент, когда оно приходит, то оказывается зрелым на все 100 процентов и затрагивает каждый из аспектов проблемы. Оно всегда укладывается в рамки ваших ресурсов и возможностей, существующих в данный момент. Оно всегда оказывается простым и легко осуществимым.

Во-вторых, оно всегда озаряет очевидность как вспышка. Все так просто и явно, что хочется крикнуть “Ага!”. Вы начинаете удивляться, почему это раньше вам не приходило в голову. Конечно же, причина заключается в том, что вы раньше просто не были готовы или момент времени был неподходящим.

Третья особенность, благодаря которой можно распознать суперсознательное решение, состоит в том, что оно сопровождается взрывом веселья и энергии, чувством подъема, которое подвигает вас на немедленные действия.

Если суперсознательное решение приходит к вам среди ночи, то вы не сможете спать до тех пор, пока не встанете и не запишете его или не предпримете что-нибудь.

Об Архимеде рассказывают, что он принимал ванну, когда внезапно его посетило суперсознательное решение, позволившее ему определить пропорции золота и серебра в венке, изготовленном для царя. Он настолько разволновался, что выбежал на сиракузскую улицу с криком “Эврика! Эврика!” (“Я нашел! Я нашел!”).

Когда вас озаряет суперсознательное решение, то даже после долгого периода ментальных и физических усилий вы испытаете чув-

ство волнения, веселья и энтузиазма. Вы ощутите “вспышку свободной энергии”. Вам хочется воплотить решение без промедления. Вы испытываете счастье и уверенность в том, что оно сработает.

Ясно определив цели, детально разработав план и подкрепив все это положительным умонастроением, спокойствием и уверенным ожиданием успеха, вы активизируете свое суперсознание, ориентируя его на работу по достижению всего того, что вам требуется в жизни. Сформулировав позитивные утверждения, добившись ясной визуализации и абсолютной веры, вы ощутите неодолимую потребность делать и говорить только верные слова в подходящий момент времени в каждой ситуации. Вы освободите весь свой потенциал здоровой, счастливой и обеспеченной жизни, приведете себя к полной гармонии с величайшей силой Вселенной.

Упражнение в действии

Отведите час на уединение. Проведите все шестьдесят минут в одиночестве. Найдите в себе достаточно решимости, чтобы проделать это как можно скорее. За этот период молчания выбросьте из своей головы абсолютно все. Отодвиньте на время свои проблемы. Дайте мыслям блуждать свободно. Помечтайте. Не старайтесь думать о чем-то конкретном. Отвлекитесь от своей работы и личной жизни. Отдайте это все вашему суперсознанию, освободившись от забот и тревог.

Наконец в течение этого часа вы достигнете спокойствия и ясности. Вы почувствуете себя отдохнувшим и счастливым. Безо всяких усилий с вашей стороны вы получите нужные вам ответы в нужное время.

По истечении этого времени поднимайтесь и следуйте вашей интуиции. Делайте то, что велит ваше суперсознание. Не беспокойтесь о чьем-то одобрении или согласии. Полученный вами ответ верен, и совершение ошибки маловероятно.

Глава 7. Гениальное решение

Все, о чем до сих пор говорилось в этой книге, приведет вас к успеху или поражению в зависимости от вашей способности применять это в жизни. Гениальное решение — вот ключ к личному освобождению, счастью и высоким достижениям.

Отправной точкой пути к вашему личному освобождению будет принятие полной ответственности за то, каким человеком вы являетесь, а также за то, кем вы станете. Вы должны безоговорочно принять: все, что вас окружает и кем вы являетесь, зависит целиком и полностью от вас самих. Если вы хотите, чтобы ситуация изменилась, сначала должны измениться вы. Ваше мышление определяет ваши отношения и поведение, а они, в свою очередь, в значительной степени определяют ваш жизненный успех или неудачу. Последствия

ваших мыслей полностью на вашей ответственности, так как вы совершенно свободны в выборе мыслей — содержимого вашего сознания.

У вас могут быть грандиозные мечты, вы можете научиться контролировать сознание и подсознание, можете улучшить свою Я-концепцию и результативность. Но ни одно из этих усилий не принесет вам долгосрочного успеха, пока вы не разберетесь с личной ответственностью.

К двадцати годам я так и не смог закончить школу, жил в крохотной однокомнатной квартирке и работал рабочим на стройке в течение очень холодной зимы. У меня почти не было денег. Я был далеко от дома и не собирался назад. Однажды вечером, когда я сидел в одиночестве за маленьким кухонным столом, меня неожиданно осенило: то, кем я хочу стать, зависит только от меня самого. Никто другой не собирался мне этого дать. Однажды кто-то сказал: “Настоящая зрелость приходит только тогда, когда вы наконец осознаете, что никто не придет к вам на помощь”. Это откровение неожиданно раскрыло мне глаза. Я больше никогда не был прежним.

С детства вы были запрограммированы на то, что верили: кто-то или что-то несет ответственность за большую часть вашей жизни. Когда вы были ребенком, то, если вам достаточно в этом повезло, о вас заботились родители. Они обеспечивали вас пищей, одеждой, жилищем, возможностью получить образование, организовали ваш отдых, снабжали деньгами, относились с вниманием к вашему здоровью и всему, что могло вам понадобиться. Вас всем обеспечивали другие люди. Вы были пассивным участником этого процесса.

То, что родители обеспечивают нас всем в период формирования, — нормально и естественно. Проблемы начинаются тогда, когда люди вступают во взрослую жизнь, бессознательно ожидая, что кто-то другой все еще отвечает за них и за то, что с ними происходит. Но начиная с восемнадцати лет, а иногда и раньше, вы садитесь за руль собственной жизни. Вы — строитель своей судьбы. Независимо от того, сумели ваши родители вырастить вас человеком или нет, полностью полагающимся на самого себя, с этого момента уже некуда отступать. Все, кем вы являетесь, кем стали с тех пор, — дело ваших рук.

В одном из своих рассказов Толстой пишет о детях, которым сказали, что секрет счастья спрятан на заднем дворе их дома и они смогут найти его и владеть им, если будут воздерживаться от одной вещи. Разыскивая секрет, они не должны думать о белом кролике. Каждый раз, когда дети шли искать секрет, они старались не думать о кролике. Но чем сильнее они старались, тем больше они думали о нем и, конечно же, так и не смогли найти секрет счастья.

Охота на кроликов

У каждого есть такой “белый кролик”, а иногда и несколько. Это — отговорки, которыми вы пользуетесь, чтобы не ставить себе четких целей и не давать обязательств, приближающих вас к тому, чего вам действительно хочется. Поскольку качество ваших мыслей определяет качество вашей жизни, вам нужно стать опытным мыслителем, если вы искренне хотите реализовать свой потенциал. А это, в частности, означает объективный анализ всех мысленных блоков, или ваших отговорок, которые вы используете как причины невозможности движения вперед.

Многие наиболее популярные “белые кролики”, используемые людьми, — самоограничивающие идеи, такие как “я слишком молод” или “я слишком стар”, “у меня нет денег” или “я не получил достаточного образования”, “у меня слишком много долгов”, “я еще не готов” или “я не могу этого сделать из-за моего начальника, детей, родителей...” и другие.

Как выглядят ваши “белые кролики”? Какие ваши любимые отговорки, из-за которых вы не изменяете свою жизнь ради достижения ваших целей и выполнения желаний? Устройте “охоту на кроликов”. Выдергивайте отговорки с корнем из своего сознания. Внимательно анализируйте, есть ли в них хоть капля убедительности.

Существует простой способ проверки ваших отговорок. Спросите у себя: “Есть ли хоть где-нибудь кто-нибудь, кто, столкнувшись с такой же проблемой или обстоятельством, добился успеха?”

Если будет ответ “да”, то ясно, что ваша отговорка неубедительна. Она — вовсе не веская причина вашей неспособности к продвижению вперед. Что мог сделать один человек — может сделать и любой другой. Заболевание “отговорщичество” неизбежно заканчивается смертельным исходом для успеха. Если оно у вас есть, решительно победите его прямо сейчас, иначе все ваши надежды на большой успех будут им подавляться.

Выход

Сполна принять ответственность, отказаться от всех отговорок непросто. Это одна из самых трудных вещей, на которые вы только можете решиться. По этой причине большинство людей никогда этого не делают. Это похоже на первый в жизни прыжок с парашютом: одновременно страшно и волнующе. Освобождение от своих отговорок подобно прыжку из самолета: вы неожиданно чувствуете абсолютное одиночество и уязвимость. Тем не менее через несколько секунд ваше сердце начинает биться сильнее, и вы чувствуете себя удивительно счастливо и свободно.

Вы никогда больше не сможете сложить с себя ответственности. Единственное, от чего вы можете отказаться, — это от контроля. И,

как следует из закона контроля, вы довольны собой лишь в той степени, в какой контролируете свою жизнь. Если вы попытаете переложить на кого-то или что-то свою ответственность, дело закончится тем, что вы передадите другому контроль над вашими эмоциями. Вся ответственность по-прежнему лежит на вас. Но, отказавшись от контроля, вы потеряете душевный покой.

Ответственность за себя — главное качество, присущее в полной мере зрелой, функционирующей, самоактуализирующейся личности. Занимающие высокое положение в жизни люди записывают на свой счет и заслуги, и вину за все, что с ними происходит. Неудачники приписывают себе только успех, но в своих проблемах они винят неудачу, других людей или не зависящие от них обстоятельства. У людей, достигающих успеха, развито чувство отчета перед собой, распространяющееся на их работу и взаимоотношения с другими людьми. Неудачники каждый раз пытаются избежать отчета перед собой.

Иногда на своих семинарах я задаю публике вопрос: “Кто из вас работает на себя?” Обычно руки поднимают менее 20 процентов аудитории. Тогда я сообщаю им, что вопрос был с ловушкой. Я говорю им, что самая большая ошибка, какую только может сделать человек, — это решить, что он работает на кого-то, кроме себя. Мы все работаем на самих себя вне зависимости от того, кто выдает чек за труд. Вы — президент собственной корпорации ваших личных услуг. Вы отвечаете за все.

В каждой области деятельности 3 процента добившихся наибольшего успеха людей относятся к своей компании как к принадлежащей им. Они осознают себя работающими на себя. Они действуют так, как будто все принадлежит им. Когда они говорят о своей компании, то употребляют такие слова, как “мы” и “наша”, “моя” и “нас”. Рядовой сотрудник, с другой стороны, всегда говорит о компании так, как будто она является чем-то внешним и отдельным по отношению к нему, как будто это просто работа — без всякого другого смысла или значения.

Существует прямая зависимость между тем, сколько ответственности за свои результаты вы готовы принять на себя, и тем, насколько высоко вы подниметесь в любой системе ценностей. Есть также прямая взаимосвязь между вашим доходом, статусом, должностью, уровнем престижа и количеством получаемого вами признания, с одной стороны, и объемом ответственности, которую вы готовы без отговорок принять на себя для достижения целей и задач своих и своей организации.

Простой вопрос: если бы вы были работодателем и у вас работали два человека, один из которых относился к компании так, словно она принадлежала ему, а второй считал ее просто местом работы, где нужно быть каждый день с девяти до пяти, кого из них вы бы повы-

сили с большей вероятностью? В кого бы вы были готовы что-то вложить? Кого бы вы направили на повышение квалификации? Кому из двоих предоставили бы возможность совершенствования его профессиональных качеств? Я думаю, ответ очевиден.

Ваше представление о себе

Ваше отношение к собственной ответственности — одно из наиболее важных представлений, которые вы составляете о себе и своем характере. На такой шкале можно найти место каждому в диапазоне от высокого уровня принимаемой на себя ответственности до самой нижней точки уровня ответственности — безответственности.

Человек с высоким чувством ответственности старается быть положительным, оптимистичным, полагается на себя и занимается самоконтролем. В нижней точке шкалы — человек, относящийся ко всему безответственно, являющийся пессимистом, негативистом, он настроен на поражение, циничен, не имеет цели, боязлив, не уверен в себе, к тому же зачастую невротичен и душевно нестабилен.

Психиатр Томас Шац говорит: “Нет такого понятия, как душевная болезнь, есть всего лишь различные степени безответственности”.

Ответственные люди обычно позитивны и отличаются душевным здоровьем. Безответственные люди обычно оказываются негативистами и душевнобольными. Это наблюдение приводит нас к одному из важнейших открытий в истории человеческой психологии и продуктивности.

Существует прямая зависимость между объемом ответственности, которую вы на себя берете в некоторой области, и чувством подконтрольности этой области вам самим. В свою очередь, существует прямая взаимосвязь между степенью ощущения подконтрольности вам некоторой области и степенью свободы, которую вы при этом чувствуете. Ответственность, контроль и чувство свободы, или автономии, идут рука об руку. Уравнение выглядит так:

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ = КОНТРОЛЬ = СВОБОДА

Существует также прямая связь между ответственностью, контролем и свободой, с одной стороны, и числом положительных эмоций, испытываемых вами, с другой. Иными словами, есть прямая связь между уровнем принимаемой на себя ответственности и теми положительными эмоциями и счастьем, которые вы испытываете. Ответственность и душевное здоровье идут рука об руку. Они всегда находятся в равновесии. В конечном виде уравнение выглядит так:

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ = ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ

В нижней точке шкалы находятся люди с безответственным отношением, не берущие на себя никакой ответственности за свою жизнь и происходящие в ней события. Для них также характерно ограниченное чувство контроля или вовсе его отсутствие. Они полагают,

что почти или полностью лишены возможности изменить свою жизнь. Безответственные люди чувствуют, что их контролируют внешние силы и другие люди.

Ощущение отсутствия контроля вызывает ощущение отсутствия свободы, чувство загнанности в ловушку. Безответственное отношение, неподконтрольность и загнанность порождают отрицательные эмоции: ощущение несчастья, злость, разочарование. Получается уравнение, противоположное приведенному выше: .

БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ = ОТСУТСТВИЕ КОНТРОЛЯ =
= ОТСУТСТВИЕ СВОБОДЫ

В конечном виде уравнение выглядит так:

БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ = ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ

“Грабительские” эмоции

Отрицательные эмоции — это “грабительские” эмоции. Они являются главной причиной невысоких достижений и неудач. Они делают людей больными физически и душевно, разрушают отношения, подрывают карьеру. Они бросают тень на все, за что человек берется. Отрицательные эмоции убивают радость, которую человек мог бы испытать от своих достижений. Они очень вредны и являются величайшими врагами человеческого счастья.

Устранение отрицательных эмоций — дело каждого, кто стремится к большим успехам и достижениям. Нет ничего более важного. Мир в душе — вот величайшее человеческое благо. Но мир в душе возможен только при отсутствии отрицательных эмоций. Одно исключает другое.

Когда я приступил к изучению этого предмета несколько лет назад, то был удивлен, обнаружив, что практически все проблемы, с которыми мы сталкиваемся в жизни, уходят корнями в те или иные отрицательные эмоции. Мне стало ясно, что, найдя способ устранения отрицательных эмоций, можно сделать свою жизнь счастливой. При этом все ранее описанные ментальные законы начинают работать на вас. За короткое время вам удастся совершить больше, чем средний человек совершает в течение всей своей жизни.

С другой стороны, неспособность устранить отрицательные эмоции подрывает ваши усилия и лишает радости и удовольствия от всего, что вам удастся совершить. Отрицательные чувства заставляют ментальные законы работать против вас. Деструктивные эмоции вызывают печаль и сердечную боль куда скорее, чем любой иной фактор вашей жизни.

Я вдруг ясно увидел, что устранение отрицательных эмоций является главным для достижения долголетия, счастья, свободы и процветания.

Озарением, изменившим мою жизнь, стало открытие того, что отрицательные эмоции совершенно не нужны и не являются есте-

ственными для человеческой жизни. В них нет никакой нужды. Они не служат никакой хорошей цели. Они разрушительны, и ничего более. Они — главная причина, по которой людям не удастся расти и достигать более высоких уровней сознания и развития личности. Вам нет необходимости страдать от них, если вы сознательно решили от них избавиться.

До некоторого времени я полагал, что отрицательные эмоции — нормальная и естественная часть человеческой души. Я думал, что раз есть положительные эмоции, то должны быть и отрицательные. Они — часть человеческой натуры, их следует принимать как неизбежность, так же как мы принимаем дождь и солнечную погоду.

Но затем я узнал, что никто не рождается с отрицательными эмоциями. Вы видели когда-нибудь младенца-негативиста? Любая отрицательная эмоция переживается нами именно во взрослые годы, усваивается же она в детстве через процесс имитации, практики, повторения и закрепления. А раз мы учимся отрицательным эмоциям, то от них, как и от многого другого, можно отучиться, освободившись от них полностью.

У многих этот предмет вызывает трудности. Если человек был негативистом слишком долгое время, то ему трудно принять тот факт, что отрицательные эмоции совершенно не нужны. Такие люди противятся идее устранения таких эмоций. Закон веры гласит, что все, во что вы верите, становится вашей реальностью. Если вы глубоко уверены в том, что отрицательные эмоции — необходимая часть вашей жизни, то так оно и будет, так оно и останется. А между тем можно очень просто доказать, что отрицательные эмоции не служат никакой хорошей цели. Осознание этого — первый шаг к избавлению от них.

Наиболее распространенные отрицательные эмоции

Наиболее распространенные и легко устанавливаемые отрицательные эмоции — это сомнение и страх. А еще — вина и негодование, которые обычно следуют друг за другом, как близнецы. За ними идет зависть — коренная отрицательная эмоция, характерная для большей части политической демагогии. Следом за ними — ревность, величайший разрушитель счастья и человеческих отношений.

Определено более пятидесяти отрицательных эмоций. Но все они в итоге сплавлены и выражены в одной фундаментальной отрицательной эмоции — злости. Очевидно, что злость — худшая из всех отрицательных эмоций, самая мощная и самая разрушительная. Однажды возникнув, злость всегда находит выражение либо вовне, либо внутри.

Внутри она выражается в том, что вы становитесь больным, пытаетесь подавить или заглушить свои недобрые чувства. Выражая свою злость в открытую, вы наносите вред своим взаимоотношениям.

ям с Другими людьми. Вы делаете их несчастными, а в крайних случаях — и физически больными.

Как вы себя чувствуете, испытывая злость? О чем думаете и как рассуждаете? Как обходитесь с другими? Как спите и как перевариваете пищу? Когда в вас кипит злость, не кажется ли вам, что голову окутало темное облако? Не находите ли вы, что не можете сосредоточиться или ясно мыслить? Не получается ли так, что ваш ум оказывается целиком поглощен объектом вашей злости? Не говорите ли вы злобно сами с собой, вспоминая все случившееся — то, как вас обидели, и размышляя о том, что следует сделать, чтобы отомстить?

Чем дольше сохраняется ваша злость, тем более всепоглощающей она становится. Она похожа на лесной пожар, не поддающийся тушению. Она способна украсть у вас сон, друзей, работу. Она может заставить вас вести себя иррационально, делать то, за что потом будет стыдно, чего вы потом будете стесняться.

Получается ли когда-нибудь что-нибудь хорошее от злости или другой отрицательной эмоции? Ответ: определенно нет. Отрицательные эмоции, укоренившиеся в безответственности, не служат никакой полезной цели. Почему же тогда люди испытывают такое множество отрицательных эмоций? Давайте ответим на этот вопрос, начав прежде всего с основных причин отрицательных эмоций.

Что вызывает отрицательные эмоции

Существует четыре основные причины возникновения отрицательных эмоций. Первая причина — обоснование. Обоснование имеет место тогда, когда вы предпринимаете попытку оправдаться и объяснить себе и окружающим, почему у вас есть причины испытывать данную отрицательную эмоцию, почему у вас в силу некоторых причин есть право на злость и недовольство. Обоснование и собственная правота питают друг друга, это — две стороны одного процесса рассуждений.

Всякий раз, когда у вас возникает чувство, что вас использовали, вы вспыхиваете от злости. Ваша следующая реакция — выставить все причины, по которым злость окажется оправданной реакцией. Вы говорите себе: “У меня есть все основания злиться”. Вы ищете людей, которые бы согласились с обоснованием ваших эмоций. Вы излагаете им ситуацию во всех деталях, чтобы они могли с вами согласиться: в данной ситуации вы — обиженная сторона. В самом деле, при отсутствии возможности обосновать свое отношение, свою злость вы не можете долго поддерживать в себе эту эмоцию.

Процесс устранения отрицательных эмоций можно начать просто отказавшись от их обоснования. Не позволяйте себе выдумывать всевозможные причины, дающие вам право на все эти чувства. Прекратите переносить свои суждения на других людей. Вы увидите, что все суждения о других людях так или иначе ведут к их осуждению и

отрицательным эмоциям — нетерпимости и злости, сопровождающим это осуждение. Отказ от осуждения других (а это — форма ментального контроля) очень часто оказывается достаточным для предотвращения возникновения отрицательных эмоций.

Когда кто-то говорит или делает что-то такое, что вызывает вашу негативную реакцию, нейтрализуйте ее, извинив этого человека по некоторой причине. Для контроля над своими эмоциями я говорю примерно следующее: “Благослови его, Господи, у него, очевидно, плохой день”.

Случалось ли с вами такое: вы ведете машину, и вдруг вас “подрезает” другой водитель? Замечали ли вы, как в вас мгновенно закипает злость? Несмотря на то что вы этого водителя прежде никогда не видели, вы реагируете так, будто он замыслил и тщательно спланировал содеянное, подкараулив вас в засаде, пока вы, ни о чем не подозревая, не подъехали. Но в то мгновение, когда вы перестанете говорить себе, какой этот человек плохой водитель, и просто посмеетесь над ситуацией, ваша злость быстро остынет и растворится. Отказавшись играть роль судьи и суда присяжных, вы снимаете палец с курка, дающего выход злости, и позволяете себе успокоиться и взять под контроль свои эмоции.

Вторая из основных причин возникновения отрицательных эмоций — это идентификация, или принятие всего на личный счет. Вы можете разозлиться из-за чего-то только в той степени, в какой вы лично имеете отношение к данному вопросу, считая, что он затрагивает вас и наносит вам вред.

С того момента, когда вы прекратите принимать все на личный счет, возобновляется ваш контроль над собственными эмоциями. Сделать это можно, практикуясь в отстраненности, абстрагировавшись от ситуации и заставив себя смотреть на нее беспристрастно. Будьте философичны, попробуйте посмотреть на все глазами другого человека. Ваша способность отделить себя от происходящего дает вам покой и ясность, помогает более эффективно справляться с проблемами, какими бы сложными они ни были.

Потребность в отстраненности и беспристрастности в трудной ситуации делает понятными слова о том, что “человек, выступающий своим собственным адвокатом, — дурак наготове для первого встречного”. Вполне возможно, что наиболее ценное качество руководителя высшего звена — это его способность хорошо работать в условиях кризиса. Такая способность является результатом отказа попадаться в ловушку эмоциональности, связанную с моментом.

Третья основная причина возникновения отрицательных эмоций — отсутствие рассуждений. Вы злитесь, чувствуя, что люди не воздают вам по заслугам, не уважают вас в той степени, в какой, по вашему мнению, вы этого заслуживаете. Если кто-то, общаясь с вами, груб, унижает вас, не проявляет уважения, включается ваше эго, и вы

чувствуете себя задетым, злым, начинаете защищаться. Вот почему один мудрый человек сказал: “Не стоит слишком беспокоиться о том, что думают о вас окружающие. Если бы вы знали, как редко они вообще думают о вас, вы бы оскорбились”.

Вы должны “заморить голодом” свои отрицательные эмоции. Вы должны лишить их подпитки, отказавшись обосновывать их, связывать себя с ними, отказавшись принимать слишком близко к сердцу поступки окружающих, имеющие к вам отношение. Но скорейший способ устранить отрицательные эмоции — практически мгновенно — это выдернуть их с корнями.

Обвинение — это четвертая и последняя причина возникновения отрицательных эмоций, лежащая у истоков всех остальных. Почти 99 процентов ваших отрицательных эмоций зависят от вашей способности обвинить кого-то или что-то в своих несчастьях. Как только вы перестанете винить кого-то или что-то в чем бы то ни было, ваши отрицательные эмоции уходят мгновенно, словно их внезапно отключили от источника питания. Точно так же, как отключение рождественской елки заставляет погаснуть сразу все огни.

Пересмотр закона подстановки

Простой щелчок, которым вы можете замкнуть наглухо все отрицательные эмоции, описывается законом подстановки. Этот закон гласит, что сознание может удерживать в каждый момент времени только одну мысль, как положительную, так и отрицательную, поэтому можно намеренно выбирать направление мыслей. Можно заменить отрицательную, деструктивную на положительную, конструктивную и тут же выбросить отрицательную мысль из головы.

Всякий раз находясь по какой-то причине в плохом настроении и испытывая злость, вы можете мгновенно отменить мысль, вызывающую такое настроение, сказав себе со всей твердостью, “я беру ответственность на себя”.

Это — самое мощное утверждение для контроля мыслей. Эти слова возвращают вас за штурвал управления своими эмоциями. Слова “я беру ответственность на себя” немедленно переключают ваш ум с негативного на позитивный. Они позволяют вам осуществлять полный контроль над своими эмоциями.

Благодаря им вы чувствуете себя спокойно и расслабленно, они позволяют вам видеть положение вещей с большей ясностью. Слова “я беру ответственность на себя” возлагают управление вами на вас и позволяют вам более эффективно справляться с жизненными ситуациями.

Вы не можете достигнуть более высокого уровня, пока не обратите внимание на свои отрицательные эмоции. В какой степени вы избавитесь от них, в такой степени поднимитесь на более высокий уровень развития и понимания. Ваши отрицательные эмоции похо-

жи на силы ментальной гравитации, удерживающие вас в вашей сегодняшней реальности. Вы должны оставить их позади себя.

Обязательно, а не по выбору

Принятие ответственности и сопровождающее его уничтожение отрицательных эмоций — не предмет выбора. Оно обязательно. Это — основа вашего здоровья, счастья и личной продуктивности. Развитие, положительного отношения к себе и своей жизни, при уничтожении отрицательных эмоций, жизненно необходимо для развития больших возможностей вашего ума. Положительные? конструктивные эмоции — основа счастья, достижений и долгой жизни.

Для того чтобы начать процесс чистки своего ума, на мгновение остановитесь и проанализируйте всю свою жизнь, прошлое и настоящее, каждое событие или ситуацию, рождающую в вас любую из отрицательных эмоций, как бы рассматривая их на свет. Затем нейтрализуйте отрицательные эмоции, ассоциирующиеся с этой ситуацией, просто говоря снова и снова “я беру ответственность на себя”.

Дело в том, что вы действительно несете ответственность. Какова бы ни была ваша проблема или трудность, вероятнее всего, вы сыграли свою роль в ее возникновении: У вас была свобода выбора. Она у вас есть и сейчас. Вероятно, вы все время знали, что вам не стоит этого делать, но, тем не менее, продолжали. Так что вы абсолютно, полностью ответственны за возникшую у вас ситуацию и за последствия ваших решений.

Многие спрашивают: “Разве принять ответственность не то же самое, что принять вину?” Ответ на этот вопрос в том, что ответственность всегда ориентирована на будущее. Вина всегда направлена назад, в прошлое, в поиски виноватых за случившееся.

Ответственность звучит как “в следующий раз” или “в будущем” или “что я собираюсь делать после этого?”. Вина всегда звучит как “он сделал” или “она сделала” или “если бы только”. Ответственность дает вам ощущение контроля, уверенности в себе, действительности. Из-за вины вы чувствуете злость, неудовлетворенность и полны мстительности.

Например, кто-то врезается в вашу машину возле светофора. Формально вы не виноваты. Но вы ответственны за то, как вы себя поведете в этой ситуации. Вы ответственны за вашу реакцию и поведение. Вы можете отреагировать злостью, недовольством, эмоциональностью или можете вести себя умно, спокойно и контролировать себя. Выбор за вами. И то, как вы себя почувствуете, определено тем, как вы решите отреагировать, а не ситуацией. Ответственность или безответственность — выбор за вами. Так было всегда.

Отпустите тормоза

Часто, когда вы думаете об ответственности, вы можете прийти

к выводу, что начиная с этого момента вы принимаете полную ответственность за свою жизнь. Тем не менее почти каждый может назвать по крайней мере один отрицательный случай, за который он или она не хочет отвечать никоим образом. У каждого есть любимая отрицательная эмоция, с которой он или она не хочет расставаться, беря на себя ответственность за свои эмоции или за их последствия.

Вы скажете, “если бы вы только знали, что сделал со мной другой человек, вы бы не просили меня принять ответственность”. Но тут есть ключевой момент: даже всего лишь одна . из отрицательных эмоций, продолжая существовать в вашем сознании, уже может устранить все шансы на достижение счастья. Даже единственная отрицательная эмоция — злость или страх — может постоянно нарушать ваше душевное равновесие.

Проиллюстрируем сказанное примером. Представьте себе, что вы только что приобрели новый, “с иголочки” “Мерседес”, великолепный по конструкции и каждой своей деталью совершенный. С машиной возникла одна проблема: при сборке тормозной системы была допущена ошибка и тормоз одного из передних колес заклинило. Колесо не вращается. А теперь представьте себе, что вы решили проехать в своей замечательной машине. Вы садитесь в нее, заводите мотор, переключаете скорость и нажимаете на газ. Что случится, когда вы нажмете на газ, если все в этой машине идеально, кроме заклинившего тормоза переднего колеса?

Вы начнете крутиться вокруг заклинившего колеса. Машина будет все время двигаться по кругу. Неважно, насколько сильно вы жмете на педаль и как поворачиваете руль, вы все равно просто проедете по кругу.

Мир полон людей, похожих на такую новую машину. Возможно, вы — один из них. Они могут быть умными, прекрасно выглядеть, быть хорошо образованными, у них есть все, что только может пойти им на пользу, но похоже, что их жизнь все время идет по кругу. Почти всегда это происходит из-за того, что они держатся по крайней мере за одно из главных воспоминаний своего прошлого, за которое они отказываются взять ответственность. Они все еще винят кого-то или что-то за нанесенную им травму.

Мне приходилось говорить с пятидесятилетними людьми, все еще злящимися и негодующими по поводу того, что случилось с ними в детстве. Эта неразрешенная горечь влияет на их отношения с супругами, детьми, сослуживцами и друзьями. Она проявляется в психосоматических заболеваниях и, в исключительных случаях, может даже привести к ранней смерти.

Психотерапия существует для того, чтобы помогать людям справляться с такими нераспавшимися чувствами злости, вины и негодования. Можно считать пациента излечившимся, как только он сможет определить, что именно его сдерживает, встретиться с этим ли-

цом к лицу и избавиться от него. Вы можете добиться такого же результата, если определите все свои отрицательные чувства по отношению к кому-то, возьмете на себя ответственность за ситуацию и избавитесь от них. Как только вы это сделаете, то почувствуете, что исцелились.

Передайте это дальше

Вы становитесь тем, чему учите сами. Как только вы начали брать на себя ответственность за все в вашей жизни, подвигните на это своих друзей и коллег по работе. Когда люди говорят вам о своих проблемах, посочувствуйте им, а потом напомните: “Вы несете за это ответственность”.

Возможно, одно из самых добрых дел, которое вы можете сделать верному другу, — это вернуть ему утраченный здравый смысл, напомнив о его собственной ответственности. Услышав, как кто-то жалуется, ответьте так: “Вы сами несете за это ответственность. Что вы собираетесь предпринять?” Не пытайтесь давать советы. Вероятнее всего, их не ждут и просто проигнорируют. Слушайте, сочувствуйте. А затем ободрите человека с тем, чтобы он мог взять на себя ответственность и занялся разрешением ситуации.

Было время, когда Барбара, моя жена, хотела стать консультантом по яичным вопросам, а позже — психологом или психотерапевтом. Она хотела помогать людям преодолевать их проблемы. Она практиковалась, выслушивая своих друзей часами и стараясь дать им свой совет и руководство с тем, чтобы они справились со своими трудностями.

Принимая участие в этих “сессиях раздачи советов”, особенно с ее друзьями и сослуживцами, я избегал многочасового анализа проблемы вдоль и поперек, сводя ее к простому ответу: “Вы сами несете за это ответственность. Что вы собираетесь предпринять?”

Барбара считала это слишком большим упрощением. Она говорила мне, что я не обращаю должного внимания на сложности всевозможных ситуаций, с которыми сталкиваются люди. Позже она была поражена тем, как далеко продвинулись ее друзья в решении своих проблем, начав действовать сразу же, после того как им была сказано без всякой двусмысленности, что они ответственны и исправить ситуацию должны сами.

У нас с Барбарой теперь есть любимая домашняя шутка. Когда Барбара завтракает с другом, у которого есть проблема или какие-то личные трудности, я спрашиваю, что она ему посоветовала делать. Она отвечает: “Я просто дала “совет””.

Он значительно проще, работает лучше, и благодаря ему людям становится легче. “Совет” звучит так: “Вы несете за это ответственность. Что вы собираетесь предпринять?” И пусть человек сам разбирается со своей жизнью, а вы можете разобраться с вашей.

Упражнение в действии

Возьмите лист бумаги и проведите посередине вертикальную линию. Слева перечислите всех людей и все ситуации, вызывающие у вас хотя бы какие-то отрицательные эмоции. Пронумеруйте их.

Справа напишите ряд предложений, начинающихся с “я несу ответственность за это, потому что...”, и закончите каждое из них. Относитесь к себе так сурово, как только можете. Будьте до грубости откровенны и честны. Перечислите все причины, по которым, как вы думаете, вы можете нести ответственность за случившееся. И сделайте это в отношении каждой отрицательной эмоции, относящейся к прошлому или настоящему.

Когда вы выполните это упражнение, вы удивитесь, насколько лучше вы почувствуете и будете лучше контролировать себя. Вы освободитесь от ментального бремени, которое так долго несли.

Как освободить путь самому себе

Золотой ключик к внутреннему спокойствию и внешнему успеху, особенно во взаимоотношениях с другими, находится в вас самих и в вашей реакции на окружающий вас мир. Существует принцип, неразрывно связанный с развитием сознания до высокого уровня и полным использованием ваших умственных способностей. Он позволит вам в значительной степени подавить отрицательные эмоции и взять на себя полную ответственность за все, 4TQ вы делаете. Этот принцип освободит вас от груза бесчисленных проблем из вашего прошлого, начиная с тех, которые уходят корнями в раннее детство. Он поможет вам выработать, благородный характер и сделает вас таким человеком, на которого захотят походить люди и с которым они будут рады общаться. Тысячи наших слушателей сообщают нам, что претворение этого принципа в практику произвело революцию в их жизни. То же самое произойдет и с вашей жизнью. Вы узнаете об этом принципе из данной главы.

Все, чем вы сегодня являетесь, есть результат применения привычных вам способов мышления. Как гласит закон соответствия, ваш внешний мир — это физическое проявление вашего внутреннего мира. Все, что вы видите вокруг — ваше здоровье, ваши взаимоотношения, карьера, семья и жизненные достижения, — есть проявления работы вашего ума.

Ваше поведение, отношение, ценности и привычные способы мышления были вами усвоены. У вас их не было, когда вы пришли в этот мир. Вы научились им в результате усвоения информации и многолетнего повторения. А так как вы этому научились, то можете от этого и отучиться. Можно отучиться от приобретенного привычного способа мыслить, если он не согласуется с образом такого человека, каким вы хотите стать, или с целями, которых вы хотите достичь.

Чувство оптимизма — предпосылка успеха и счастья. Но, несмотря на это, большинство из нас находится во власти разных отрицательных эмоций, в особенности злости, страха, сомнений, зависти, негодования, раздражения, нетерпения, нетерпимости и ревности. Несмотря на все наши лучшие намерения, эти отрицательные эмоции возникают в нас совершенно неожиданно, часто в самый неподходящий момент, и заставляют совершать поступки, о которых мы позже сожалеем.

Отрицательные эмоции — это чувства и отклики, которые возникают у людей как любая другая привычка. От них можно отучиться, если иметь ключ, на который их можно запереть. Но отучивание требует понимания психологических факторов, создающих ужасную питательную среду для отрицательных эмоций.

К счастью, в подсознании нет постоянного места для отрицательных эмоций. Если бы отрицательные эмоции могли стать постоянными, не было бы никакой надежды на улучшение характера или личности человека в результате предпринимаемых им самим усилий. Но это — эмоции-бродяги, которые можно прогнать с помощью соответствующих процедур.

Питательная среда

Вы не рождаетесь с Я-концепцией. Точно так же вы не рождаетесь с отрицательными эмоциями. Вырастая, вы всему этому обучаетесь. Обычно вы обучаетесь тем отрицательным эмоциям, которые имеют место во взаимоотношениях между членами вашей семьи. Вы подражаете отрицательным эмоциям и реакции матери, отца или обоих сразу. Вы подражаете отрицательным эмоциям других близких вам людей. Если кто-то говорит, что ваша реакция неуместна, вы просто возражаете: “Ну вот такой я человек!”

Зачастую вы вынашиваете отрицательные идеи так долго, что уже не отдаете себе отчета в их существовании и не помните, откуда они изначально взялись. Но в одном вы можете быть уверены: вы с ними не родились. Они не вечны. От них можно освободиться, если захотеть.

Корни негативизма

Вы вырабатываете склонность к отрицательным эмоциям в результате своих ранних жизненных опытов. Первый из таких опытов — деструктивная критика. Деструктивная критика нанесла больше вреда и разрушила больше человеческих судеб, чем все войны в истории человечества. Разница лишь в том, что война убивает физическое тело, а деструктивная критика разрушает человека изнутри, а тело продолжает жить и двигаться. Практически любую проблему, связанную с вами лично или с окружающими людьми, можно проследить назад до какого-то происшествия, во время которого был бро-

шен вызов вашей ценности и сути, когда ваша личность была подвергнута критике.

Дети до шести лет вырастают открытыми и уязвимыми для влияния на них людей, играющих в их жизни важную роль. Они не имеют возможности отличать истинные ценности от ложных ценностей и критики. Детский ум — как влажная глина, на которой оставляют отпечатки родители и сверстники. И чем интенсивнее эмоция, тем глубже след в душе.

Взрослея и вырабатывая умение различать вещи, вы начинаете брать в расчет источник отрицательного воздействия. Если вас кто-то критикует, если кто-то не соглашается с вами, вы делаете шаг назад и оцениваете, насколько суждение этого человека справедливо. По желанию вы можете принять то, что сочтете полезным, и отбросить все остальное.

Но у ребенка нет такой способности. Будучи ребенком, вы все еще находитесь в процессе узнавания самого себя и похожи на губку. Вы впитываете оценки важных для вас людей так, как будто все они говорят истинные вещи и в состоянии точно знать ваш настоящий характер и способности. Чем больше вы цените их любовь и уважение, тем с большей готовностью принимаете все сказанное ими о вас за истинную оценку вашего характера и человеческой ценности. А приняв что-то как истину, вы начинаете видеть себя в свете чужих убеждений.

Ваш ум старается служить вам, подтверждая все, что вам кажется верным в представлениях о себе. Он сортирует и просеивает ваши восприятия. Он заставляет вас увидеть примеры, “доказывающие” верность ваших убеждений, одновременно позволяя вам игнорировать тот ваш опыт, который им противоречит.

Если вам говорят, что “вы — плохой мальчик”, что “вам нельзя доверять” или что “вы — лжец” (все дети временами лгут, это часть их обучения общению с людьми), вы начинаете верить, что эта критика — неопровержимый факт о вашем характере. Принимая эту критику как факт сознательно, вы передаете ее в подсознание, где она записывается как инструкция по поведению в будущем.

Когда я рос, мне говорили, что из меня никогда ничего путного не выйдет, что я очень разочаровываю своих родителей. Они совершенно неосознанно оценивали меня по невероятно высоким стандартам. Не понимая, что дети — это маленькие обучающиеся организмы, делающие ошибки непрерывно, они требовали от меня — их первенца — такого хорошего поведения, на какое я не был способен.

Когда у меня появились свои дети, я решил не делать с ними того, что делали со мной. Поэтому каждый день я говорю им, что люблю их, и считаю, что они самые лучшие дети на свете. Когда мы вместе едем в машине, я разговариваю с Барбарой так, словно дети не сидят на заднем сиденье, и говорю, что мы очень счастливы пото-

му, что у нас чудесные дети. А оставшись с ребенком один на один, я шепчу каждому на ушко: “Ты самый лучший ребенок на свете!”

Даже когда я делаю им выговор, я начинаю со слов: “Я тебя очень люблю, но ты не должен больше так поступать, потому что это может причинить тебе вред”. Или что-то в этом роде.

Родители критикуют ребенка, имея намерение помочь ему, улучшить его поведение. Но поведение ребенка обычно ухудшается, поскольку деструктивная критика понижает уровень самоуважения в ребенке, расшатывает его Я-концепцию. Ребенок начинает меньше верить в себя. Вероятность совершения им ошибок возрастает. Если ребенка критиковать слишком часто или если эта критика воспринимается им слишком эмоционально, ребенок становится тревожным, начинает пугаться и старается вовсе ничего не делать.

В худшем случае ребенок становится гиперчувствительным, он будет чувствовать себя незащищенным и бояться сделать что-то вообще. Вырастая, ребенок становится слишком эмоциональным человеком в своей реакции на критику любого рода, будет сердиться и защищаться от любого проявления неодобрения, высказанного супругом, начальником, другом, коллегой.

У каждого из нас есть зоны повышенной чувствительности. Чаще всего это имеет отношение к той части жизни, в которую вкладывается больше всего эмоций, например к семье и карьере. Одна из наиболее важных вещей, которую вы можете сделать для себя, состоит в развитии навыка объективного и отстраненного взгляда на критику в этих ключевых областях. Научитесь отступать на шаг и оценивать мнения других без эмоций. Это нелегко, но убережет вас от вредных эмоций. Такая способность уходить от влияния критики — ключевое качество самореализующейся личности.

Разрушитель счастья

Второй фактор, вызывающий предрасположенность к отрицательным эмоциям, — это отсутствие любви. Самый травмирующий опыт, который переживает ребенок, — это отказ ему в любви со стороны одного или обоих родителей. Когда родители реагируют на ребенка со злостью и неодобрением, он пугается. Он тревожен, испуган, не может справиться со своими эмоциями. Ребенок настолько сильно нуждается в родительской любви, что, утратив ее по какой-то причине, начинает вянуть изнутри. Если любовь отняли навсегда или внезапно снова вернули, это приводит к серьезным личностным проблемам, оборачивающимся злостью и негативизмом во взрослые годы.

Если в годы формирования вы не получили достаточно любви по количеству и качеству (а это справедливо для большинства), вы ищете ее всю свою жизнь. Вы постоянно чувствуете эмоциональный дефицит, жажду, незащищенность и стремитесь все это компенсировать. Вы ищете любви без условий во взаимоотношениях с окружаю-

щими, и если любовь прерывается или уходит, вы напряжены и тревожны. Как недостаток кальция в организме маленького ребенка вызывает рахит, который позже ведет у взрослых к искривлению ног, так и дефицит любви в детстве ведет к возникновению отрицательных эмоций во взрослом возрасте.

Три условия

Для того чтобы в детстве человек чувствовал себя любимым, необходимо выполнение трех условий. Невыполнение любого из них проявится в подростковом и взрослом возрасте как незащищенность, отрицательные эмоции и деструктивное поведение.

Первое условие здорового эмоционального развития — любовь родителей к самим себе. Ваши родители не могут дать вам больше любви, чем есть у них самих. Если отец или мать сами не очень-то себя любят, у них будет не так много любви, которую они смогли бы разделить с вами. Правило состоит в том, что родители с развитой Я-концепцией растят детей с развитой Я-концепцией, аналогично родители с неразвитой Я-концепцией растят детей с неразвитой Я-концепцией. Что внутри, то и снаружи. Я-концепции детей становятся зеркалом Я-концепций их родителей.

Ваши родители дали вам столько любви, сколько имели сами. Они ничего не придержали. У них просто больше ничего нет. Вы ничего не смогли бы сделать, чтобы получить больше того, что получили. Вы получили все.

Второе условие, при котором ребенок ощущает, что его любят, состоит в том, что его родители любят друг друга. Дети учатся любви на опыте, наблюдая за тем, что происходит в их семьях. Говорят, что самое лучшее, что мужчина может сделать для своих детей, — это любить их мать. Верно и обратное. Если дети растут в доме, где мать и отец любят друг друга и дети могут чувствовать и видеть это, они, скорее всего, вырастут с ощущением защищенности и уверенности в себе.

Вы учитесь взрослым взаимоотношениям с человеком противоположного пола, наблюдая за взаимоотношениями в своей семье. Если вы выросли в семье, где не было любви и на ее основе должных взаимоотношений, вам придется потратить несколько первых лет своей взрослой жизни, обучаясь способам построения отношений с другим человеком методом проб и ошибок. Сегодня многие первые браки — это “учебные браки”, в которых люди учатся женатой жизни. Они узнают, что хотят и чего не хотят видеть в своем партнере и как построить нормальные отношения.

Третье условие, при котором ребенок чувствует себя любимым, таково: родители должны любить ребенка. Это один из наиболее деликатных вопросов, который приходится решать взрослым. Истина заключается в том, что родители многих из нас никогда не любили

своих детей. Они хотели этого, намеревались, планировали, но так никогда к этому не приступили. Может быть, им не хватило времени, у них могли быть неразрешенные проблемы со своими родителями или супругами, в результате чего любовь не состоялась.

Многим родителям не очень нравятся их собственные дети. Возможно, это происходит потому, что изначальная идея, которая лежит в основе их отношения к детям, такова: дети должны оправдать надежды взрослых. Если же ребенок имеет иной склад характера, родители воспринимают это враждебно. Они реагируют на это, критикуя или отказывая ребенку в своей любви. Если это длится долго, то входит в привычку. Родители заводят привычку критиковать и терпеть своих детей, вместо того чтобы их любить и лелеять.

Очень важно понимать, что, независимо от того, любили вас родители или нет, вы — полноценный и стоящий человек. Любовь ваших родителей или ее отсутствие ничего не говорят о ваших качествах. Родители — такие, какие они есть. И они делают все настолько хорошо, насколько могут. Во всяком случае, благодаря им вы живете. Принятие как факта отсутствия любви к вам одного или обоих родителей — это важный шаг к вашей полной зрелости.

Большинство взрослых людей выросли в семьях, играя роль жертв деструктивной критики. Они так или иначе страдали от недостатка любви. Если ваш личный опыт именно таков, то вы были слишком малы, для того чтобы понять, почему все так получилось. Вы просто восприняли информацию о том, что “по какой-то причине мама и папа критикуют и не любят меня. Но они знают меня лучше, чем кто-то другой, значит я этого заслуживаю”.

Деструктивная критика в сочетании с отсутствием любви создают отрицательную эмоцию, именуемую виной. Вина — главная эмоциональная проблема XX столетия. Она является коренной причиной большинства душевных болезней, несчастий и почти всех” остальных отрицательных эмоций. Ребенок, чувствующий себя виноватым, думает, что никуда не годен, совершенно бесполезен. Деструктивная критика и отсутствие любви внедряют в сознание ребенка чувство бесполезности.

Вина используется людьми по отношению друг к другу намеренно по двум причинам: для наказания и контроля. Применение вины против другого человека как эмоционального наказания исключительно эффективно. В этом суть многих негативистских религиозных учений. Вина используется многими родителями для того, чтобы заставить ребенка чувствовать себя плохо, ощущать собственную бесполезность и незначительность.

Вина используется как инструмент контроля и манипуляции. Если вы можете заставить другого человека почувствовать себя виноватым, то сможете взять под контроль его эмоции и поведение. А если суметь вызвать глубокое чувство вины, то можно заставить че-

ловека делать для вас то, что он никогда бы не сделал, не испытывая этого чувства.

Матери отменно обучены вызывать и использовать это чувство. Я частенько говорил, что у моей мамы “черный пояс” по чувству вины и что она могла бы работать инструктором в местном клубе. Моя мама переняла навыки использования чувства вины как инструмента общения от своей матери, которая обучилась этому у своей матери, и так далее — от поколения к поколению. Но отцы тоже довольно хорошо владеют этим инструментом.

Проявление вины во взрослом возрасте

Если вы росли под влиянием чувства вины, то можете испытывать это чувство в различных вариантах.

Первое и наиболее распространенное проявление чувства вины — это ощущение неадекватности, ущербности, ощущение того, что вы ничего не заслуживаете. Вы чувствуете, что не достойны лучшей участи. Бывает даже так: если с вами произойдет несколько хороших событий подряд, вы ощутите исключительный дискомфорт, вы почувствуете, что не заслужили этого, и, возможно, предпримете что-то по выведению самого себя из строя, чтобы заставить хорошие события прекратиться.

Дело в том, что вы заслуживаете всех тех хороших вещей, которые достаются вам, только если ваш ум сфокусирован на том, чего вы хотите, и отстранен от того, чего не хотите.

Ощущения неадекватности, ущербности, того, что вы ничего хорошего не заслуживаете, часто выражаются словами “Я недостаточно хорош для этого”. Некоторые психологи называют это “боязнью успеха”. Боязнь успеха — еще одно название этого состояния. Ваши глубинная низкая самооценка, любое достижение, противоречащее вашим самоограничивающим представлениям о себе, вызывают в вас чувство дискомфорта.

Очень часто люди упорно работают, стремясь добиться успеха. Они тратят на это долгие часы и приносят величайшие жертвы. Но что-то начинает портиться, как только цель становится близка. Осознанно или неосознанно люди пытаются срубить сук, на котором сидят.

Торговый работник, почти договорившийся о сделке, попадает в автомобильную аварию. Юрист, отправляющийся подписать большой контракт, оставляет в такси свой портфель с единственной копией контракта, запертой внутри. Многие в попытке избежать дискомфорта, вызванного успехом, противоречащим внутренним представлениям о своей бесполезности, начинают пить, употреблять наркотики или заводить странные связи.

Второе взрослое проявление чувства вины — это деструктивная самокритика или поведение, направленное на самопоражение.

Если ребенка критиковать в период его формирования, он очень скоро научится критиковать самого себя и будет делать это всю свою жизнь. Мы нередко слышим, как люди говорят “я всегда опаздываю”, “я совершенно не умею справляться с цифрами” или “мне это не дается”. Они постоянно закрепляют отрицательные идеи, которые в действительности не имеют никакой или почти никакой почвы. Они повторяют то, что слышали в свой адрес от других, и, делая так, превращают такие слова в свою реальность.

Ваше подсознание принимает все сказанное вами о вас самих за чистую монету. Если вы непрерывно себя критикуете, ваше подсознание воспринимает эти слова как команды. Последующие слова и действия формируют привычку, соответствующую с вашей самокритикой. Вы ведете себя во внешнем мире точно так, как общаетесь с собой внутри.

Третье свидетельство того факта, что вы выросли в атмосфере чувства вины, — легкость, с какой вами можно манипулировать при помощи этого чувства. Вы легко попадаете под влияние раздражения и нетерпения, используемых окружающими для манипулирования вами. Даже незнакомые вам люди могут дергать за веревочки вашего чувства вины, причинять вам неудобство и даже заставлять выполнять их требования. Вы становитесь марионеткой, а тот, кто внушает вам чувство вины, — вашим кукловодом.

Почти все благотворительные воззвания строятся на умелом использовании чувства вины для манипуляции вашими эмоциями, для того, чтобы заставить вас почувствовать, что вы не заслуживаете того уровня жизни, какой имеете, и не достойны своих же достижений.

Водители такси, официанты, бортпроводники пользуются чувством вины для управления вашим поведением. К примеру, мне известно, что из-за дегидратации человек теряет пинту жидкости в час во время воздушного перелета. Поэтому я пью воду на всем его протяжении и непрерывно прошу наполнить мой стакан.

У большинства стюардесс это вызывает негодование. Им все известно о дегидратации, их обучают непрерывно пить во время полета. Но им не хочется делать дополнительную работу, наполняя ваш стакан. Поэтому они не спрашивают: “Не могу ли я еще чего-нибудь вам принести?” Вместо этого они говорят: “Этого хватит?”

Если вы просите еще воды, они тяжело вздыхают, словно вы попросили принести чемодан весом в сто фунтов, и отправляются за водой. Принеся ее, они разговаривают отрывисто и стараются побыстрее уйти, стремясь добиться от вас послушания, что позволит им удалиться в служебное помещение и продолжить чтение журналов.

Вам следует иметь в виду то, насколько часто чувство вины используется как инструмент давления на вас. Вы можете увидеть доказательства этого повсюду.

Поэт У. Х. Оден написал: “Кому сделано зло, оплатит тем же”.

Четвертое проявление чувства вины — это обвинение других. Если вы росли как жертва обвинений, под непрерывным огнем критики, то, став взрослым, станете применять то же как способ общения с окружающими. Многие родители внушают и используют чувство вины с единственной целью — заставить детей делать то, что хотят они, родители. Многие начальники прибегают к использованию чувства вины как к основному методу управления.

Пятое и, возможно, наиболее распространенное проявление чувства вины — развитие “комплекса жертвы”. Такой человек чувствует себя жертвой и говорит как жертва. Человек с глубоким чувством вины всегда выдвигает отговорки или приносит извинения. Он всегда говорит, что сожалеет. Он применяет “язык жертвы”, постоянно “моля о пощаде”.

Вероятно, наиболее распространенными фразами “языка жертвы”, которые вы частенько можете слышать, являются фразы вроде “я не могу” или “я должен” или комбинация фраз вроде “я должен, но не могу”, “я не могу, но должен”.

Еще одно выражение “языка жертвы” — “я попытаюсь”. Когда человек говорит “я попытаюсь”, он заранее извиняется за свою веру в неуспех. Говоря “попытаюсь”, он телеграфирует о своей вере в то, что собирается потерпеть неудачу. И вы интуитивно чувствуете, что его слова сигнализируют о грядущем провале.

Вот вы пришли к юристу и попросили его защищать вас на судебном процессе. Изучив ваше дело, он говорит: “Хорошо, я попытаюсь”. Как вы будете себя чувствовать?

Вы пришли к врачу, ваше состояние угрожающее, вы говорите ему: “Надеюсь, вы сможете мне помочь”. Врач отвечает: “Конечно, я попытаюсь”. Наверняка в этот момент вы подумаете о визите к другому врачу.

Слова “я попытаюсь” означают “я собираюсь потерпеть неудачу и хочу уведомить вас заранее, чтобы вы потом не пришли и не сказали мне, что я вас не предупреждал, но если вы придете еще раз, я напомню вам, что всего лишь обещал попытаться”.

В бизнесе всякий раз, когда поставщик говорит, что попытается что-то сделать к концу недели или попытается завершить проект в соответствии с определенным расписанием, в его словах мы слышим сигнал тревоги. Мы немедленно распознаем запланированное поражение. Мы приходим к этому человеку снова и просим взять на себя твердые обязательства вместо слов о “попытках”. Слова “я попытаюсь” можно принять только тогда, когда график или итог для вас не очень важен.

Еще одна фраза “языка жертвы” — “я хотел бы”. Говоря “я хотел бы”, имея в виду цель или амбиции, вы сигнализируете своему подсознанию, что сами в это не верите. Говоря “я хотел бы бросить курить”,

“я хотел бы сбросить вес” или “я хотел бы сэкономить денег”, вы в действительности говорите “но я не верю, что смогу”.

Всякий раз, прибегая к “языку жертвы” — “я не могу”, “я должен”, “я попытаюсь”, “я хотел бы”, “я сожалею”, “не вините меня”, “я в этом не виноват”, — вы закрепляете отрицательную эмоцию вины и все глубже внедряете ее в свое подсознание.

Прямо сейчас примите решение выбросить манеру пользоваться “языком жертвы”. Говорите с определенностью и убежденностью. Говорите “я сделаю” или “я не буду делать”, “я хочу” вместо “я должен”. И самое важное: говорите “я могу” или “я сделаю” вместо “я не могу” или “я хотел бы”.

Освободитесь от вины

Как избавить себя от чувства вины, мешающего вашему счастью? Необходимо сделать несколько вещей.

Первое: уберите деструктивную самокритику из мыслей и разговоров. Прекратите плохо думать и говорить о себе. Никогда не говорите о себе ничего такого, чего бы вам не хотелось, чтобы было в действительности. Одновременно не позволяйте никому говорить о вас плохо. Если кто-то вас критикует, просто скажите: “Я бы был очень благодарен, если бы вы перестали говорить со мной таким образом, потому что все, что вы говорите, — неправда”.

Помните, что ваше подсознание непрерывно абсорбирует информацию и вводит ее в вашу Я-концепцию. Безответно позволив кому-то говорить о вас что-то плохое, вы заставляете ваше подсознание воспринимать сказанное как истину о вас самих, а позже закреплять ваше ощущение вины и низкосортности. Отрицательные суждения о вас, сформированные вами же или другими людьми, настраивают вас на неудачу в будущем, если не положить им конец или не оспорить их.

Второе: прекратите обвинять кого-либо в чем бы то ни было. Примите на себя полную ответственность за свою жизнь и за все, что вам подвластно. Большинство людей обычно поступают так, как считают правильным длительное время. Критикой, обвинениями или жалобами ничего нельзя добиться. Критикуя и обвиняя других, вы в действительности понижаете собственную самооценку и закрепляете в себе чувства вины и низкосортности. Начиная злиться по какому-либо поводу, воспользуйтесь законом подстановки и просто скажите: “Никто не виноват, я отвечаю за все”.

Третье: прекратите позволять другим манипулировать вами с помощью чувства вины. Всякий раз, когда кто-то старается вызвать в вас чувство вины и вы начинаете выполнять требования этого человека, это чувство закрепляется и в будущем вы станете легко управляемыми. Следует относиться с должным уважением к чувствам и потребностям других людей, но это не значит, что следует прино-

силь в жертву свою эмоциональную стабильность.

Всегда найдется хотя бы один человек из вашего круга общения, который общается с вами, привычно вызывая в вас чувство вины. Это может быть ваша мать, супруг или супруга, начальник, сослуживец. Ваши отношения с близким вам человеком могут строиться на основе вашего чувства вины как базового рабочего принципа. В любом случае отвечаете вы за внесение изменений в эту ситуацию.

Есть две методики, которые можно применять, чтобы сломать привычку другого человека, использовать ваше чувство вины для манипулирования и контроля над вами. Первая и самая простая — это молчание. Для танго нужны двое. Отказываясь отвечать, вы заставляете другого прекратить игру.

В следующий раз, когда кто-то постарается сделать вас виноватым, замолчите наглухо. Ничего не говорите. Отказывайтесь отвечать. Не позволяйте себя провоцировать. Помните, что вы обучены автоматически откликаться на чувство вины, защищаясь или извиняясь. Контролируя свои мысли и отказываясь реагировать, вы становитесь сильнее и лучше справляетесь с конкретным человеком или ситуацией.

Когда спрашивают ваше мнение, ответьте: “Я не буду на это отвечать”.

Ведите себя вежливо, дружелюбно и любезно. Мягко улыбнитесь, даже говоря по телефону. Противостойте искушению объясниться. Вам вовсе не обязательно что-то говорить, вы не обязаны никому ничего объяснять. Вы за все в ответе. Даже те чувства, которыми вы можете ответить, основаны на чувстве вины, внушенном вам в далеком прошлом.

Передача и прием вины подобны игре в теннис. Игра длится до того момента, пока у вас не пропало желание перебрасывать мяч через сетку. Игра в вину прекращается с установлением молчания, с упорным его хранением.

Люди, привыкшие получать с помощью вины то, чего хотят, быстро и гневно реагируют на любую попытку изменить игру. Они будут вести себя все более требовательно и непреклонно. Они немедленно почувствуют, что находятся под угрозой утраты контроля над ситуацией и окончательно “сорвутся с цепи”, пользуясь всеми средствами из своего репертуара, чтобы вернуть вас в привычное состояние. Они будут яростно сопротивляться утрате власти над вами. Будьте к этому готовы и не сдавайтесь.

Вам нужны либо здоровые взаимоотношения с другим человеком, либо никаких отношений вообще. Для того чтобы этого достичь, необходимо иметь желание изменить динамику взаимоотношений. Будьте готовы пройти через негативную реакцию другого человека и делайте это до тех пор, пока он не поймет, что перекладывание вины на других и манипулирование больше не состоятся. Он предпримет

другие шаги, и они почти всегда будут вести к исправлению взаимоотношений.

Вторая методика, которую вы можете попробовать, отучая кого-либо от привычки использования вашего чувства вины, основана на уверенности в себе и называется “заезженная пластинка”. Она одновременно проста и эффективна. Вначале от вас требуется смелость и сила воли, но затем она работает все лучше и лучше.

Когда кто-нибудь пытается манипулировать вами, используя чувство вины, спросите у него: “Вы пытаетесь добиться того, чтобы я почувствовал вину?” Задайте этот вопрос низким голосом, но не в угрожающей манере, даже с оттенком искреннего удивления и любопытства, как будто вас удивляет такая возможность.

Когда мы с Барбарой только поженились, мы обнаружили, что используем чувство вины друг друга как обычный способ общения. Мы достигли мастерства в этом совершенно естественно, так как оба воспитывались в семьях, где чувство вины было обычным средством контроля. И мы хорошо научились. Мы могли перейти на обиженный тон уже только при малейшем намеке на то, что нам не достанется того, чего хотелось.

К счастью, мы распознали появление этого и решили использовать метод “заезженной пластинки”, чтобы избавиться от такого явления и изгнать его из нашей семейной жизни.

Методика действовала очень просто. Когда бы один из нас ни чувствовал, что другой начинает использовать чувство вины со своей целью, первый тут же говорил: “Ты пытаешься добиться того, чтобы я почувствовал вину?”

В человеческой психике есть нечто, что знает, что вина — это плохо. Никто сознательно не ставит целью использовать чувство вины другого. Это — привычка, которую мы приобретаем в детстве и которая проявляется во взрослом возрасте. Мы учимся делать все, что только работает во взаимоотношениях с другими, а пока другой человек покусается на это, использование чувства вины срабатывает так же хорошо или лучше, чем любой другой вид поведения, когда нам нужно заставить других делать то, чего мы от них хотим.

Когда я спрашивал Барбару: “Ты пытаешься добиться того, чтобы я почувствовал вину?”, она немедленно отвечала: “Конечно же, нет”.

Тогда я говорил: “Это хорошо, потому что мне на секунду показалось, что ты пытаешься использовать мое чувство вины, а это не хорошо”.

Через некоторое время она еще раз попыталась снова использовать чувство вины. И я опять спрашивал: “Ты пытаешься добиться того, чтобы я почувствовал вину?”

Она снова отрицала это. И я опять говорил: “Это хорошо, потому что чувство вины не может лежать в основе взаимоотношений”.

Такой обмен фразами мог продолжаться до тех пор, пока она в изнеможении не отвечала на очередной вопрос так: “Да, пытаюсь!”

И тогда я с триумфом говорил: “А это не сработает!” И это был момент откровения. Это был наш сигнал к прекращению использования чувства вины, к возврату к открытому, честному взаимоотношению. Отказ от использования вины не оставляет другого выбора, кроме как сесть и поговорить как зрелые взрослые люди.

Это не попытка заставить другого человека почувствовать вину за использование вины. Это не попытка наказать его за то, что из-за него вы чувствуете себя плохо. Единственная цель использования молчания или “заезженной пластинки” — вывести его поведение на более высокий уровень контроля за ним. На этом уровне можно разобраться с чувством вины и изгнать его из взаимоотношений. Вы оба можете освободиться от эмоции, деструктивно действующей как на использующего ее человека, так и на жертву.

Четвертый способ избавиться от чувства вины — отказаться обсуждать вину других. Откажитесь от сплетен или обливания “грязью” других людей. Не вступайте в разговоры вроде “ну разве это не ужасно?”. Избавьтесь от злословия за спиной у кого-либо. Помните, все, что вы говорите и думаете, оказывает влияние на ваше подсознание и личность. Говорите о других только то, что хотели бы услышать о себе. Говорите о других так, как будто они присутствуют и вы хотите, чтобы они услышали ваше хорошее мнение, о них.

Закон прощения

Пятый способ исключить чувство вины и действия, связанные с ним, — самый эффективный из всех. Возможно, это самый мощный и действенный способ приобретения счастья, богатства, процветания и чудесных взаимоотношений с другими. Это то, на что я ссылался раньше, — закон прощения.

Закон прощения утверждает, что вы ментально здоровы ровно в той степени, в какой можете свободно прощать и забывать нанесенные вам обиды.

Неспособность прощать лежит в основе вины, негодования и большинства других негативных эмоций. Поддержание собственного недовольства и сохранение чувства злости к людям, которые, как вы чувствуете, причинили вам боль, есть главная причина психосоматических заболеваний. Неспособность прощать порождает целую гамму болезней — от простой головной боли до сердечных приступов, рака и параличей.

Чтобы реализовать свой потенциал, полностью развить ваши ментальные способности и высвободить ваши эмоциональную и духовную энергии, вы непременно должны прощать каждого, кто когда-либо каким-либо образом причинил вам боль. Вы должны “махнуть рукой” и уйти от вашей злости и вашего негодования. Вы долж-

ны отказаться платить еще и еще за один и тот же неудачный опыт. Вы должны направить свое желание на то, чтобы прожить замечательную жизнь, выработать чудесный характер и стать выдающейся личностью, стоящей выше любой негативной эмоции, которую вы могли бы испытывать к другому человеку.

Поскольку ваш внешний мир отражает ваш внутренний мир, поскольку вы притягиваете людей и обстоятельства, которые гармонируют с вашими доминантными мыслями, и становитесь тем, о чем вы думаете, ваша способность прощать является одним из необходимых качеств, которые вы с помощью практики должны развить в себе, если искренне хотите быть счастливыми, здоровыми и полностью свободными.

Практика прощения

В вашей жизни есть три группы личностей, которых нужно простить, чтобы освободить себя от негативных чувств вины, неполноценности, несовершенства, обделенности, негодования и злости. Когда вы перестанете придирайтесь к этим людям, то испытаете ощущение освобождения и радости и ваша жизнь начнет видаться вам в новом свете.

Первые, кого вы должны простить, — ваши родители. Живы они или нет, вы сегодня же должны полностью простить их за каждую причиненную вам когда-либо обиду и боль. Вы должны простить их за каждую несправедливость, за каждый случай недоброты или жестокости по отношению к вам. Вы должны подняться над всеми обидами детства и махнуть на них рукой, примиряясь с мыслью, что ваши родители дали вам все из того, что у них было, и сделали самое лучшее, что могли.

Почти каждый из вас зол на родителей за какой-то поступок в отношении вас в далеком детстве. Многие люди в свои сорок или пятьдесят лет все еще находятся в состоянии эмоционального дистресса, потому что так и не простили своих родителей. Продолжающееся негодование — страшная цена, которую приходится платить за что-то, с чем ничего нельзя поделать.

Во многих случаях ваши родители даже не осознают того, что именно они сделали, вызвав вашу обиду и боль. Обычно они вообще не помнят об этом. Если вы расскажете им, почему вы все еще злы, они будут изумляться, потому что у них нет памяти о случившемся когда-то событии.

Есть три способа, благодаря которым вы можете простить своих родителей. Первый наиболее важен, и он состоит в том, чтобы простить их в вашем сердце. Каждый раз, когда вы думаете о чем-то обидном, используйте закон подстановки и замените эту мысль на другую, говоря “я прощаю его (ее) за все, я прощаю его (ее) за все”.

Каждый раз, когда у вас в памяти всплывает болезненное пере-

живание, быстро прервите его, говоря “я прощаю его (ее) за все”. Если вы будете прощать их всякий раз, когда вспомните какой-то случай, то в конце концов сможете вспоминать о переживаниях неэмоционально, без негативизма по отношению к родителям. Вы полностью забудете обо всем этом. Вы станете свободны.

Второй способ простить ваших родителей — это просто пойти и повидать их или позвонить по телефону. Многие люди, посетившие наши семинары, приходят и сидят вместе со своими родителями, обсуждая, что те сделали и почему они все еще злятся. Потом они говорят: “Я просто хочу, чтобы вы знали, что я прощаю вам каждую ошибку, которую вы когда-либо сделали, воспитывая меня, и я люблю вас”. Прощая их, вы освобождаете их и освобождаете себя.

Третий путь простить своих родителей — просто написать им письмо, настолько подробное, насколько вы захотите, прощая их за каждую ошибку, которую они когда-либо сделали. Многие родители с низким самоотношением надеются, что в один прекрасный день их дети простят их за ошибки, которые они сделали, воспитывая их, и которые у них не хватило духу признать.

Только тогда, когда вы полностью простите своих родителей, вы станете полноценным взрослым человеком. До этого момента внутри себя вы все еще дети. Вы все еще эмоционально зависите от них. Только когда вы перестаете принимать близко к сердцу нерадостные переживания своего детства, вы можете получить зрелые взаимоотношения с вашими матерью и отцом. Для большинства людей самые хорошие годы жизни с родителями начинаются в тот день, когда они прощают своих родителей и оставляют позади все негативное, что было, пока они росли.

Вторая группа личностей, которых вы должны простить, — это все остальные. Вы должны безоговорочно простить каждого отдельного человека, который каким-либо образом причинил вам боль на протяжении вашей жизни. Вы должны безо всяких исключений простить каждую злую, бессмысленную, бездушную, жестокую вещь, которую кто бы то ни было когда бы то ни было произнес, сделал или сказал о вас. Отказа простить даже одного человека может быть достаточно для того, чтобы подорвать или даже уничтожить ваше будущее счастье.

Вам не нужно любить этого человека. Вы должны только простить его или ее. Прощение есть превосходное эгоистическое действие: оно не имеет никакого отношения к другому человеку; оно имеет отношение только к вашему собственному покою в душе, к вашему счастью, успеху и будущему. Наверное, самым глупым на свете является злость или негодование по отношению к человеку, которому вы абсолютно безразличны. Кто-то заметил: “Я никогда не держу обиды: пока вы обижаетесь на них, они себе где-то танцуют”.

Какова бы ни была ситуация, возможно, вы каким-то образом

загнали себя в нее. Была ли это коммерческая сделка, инвестиция, работа или взаимоотношения — вы сделали выбор и приняли решение, которое, в первую очередь, и сделало возможным случившееся. Вероятно, этого не могло бы случиться без вашего активного участия. Вы были ответственны за это. У вас была свобода выбора, но, к несчастью, ваш выбор был неудачным. А теперь махнем на это рукой: что было, то было.

Даже если вы не имели к этому никакого отношения, даже если вы были совершенно невинной третьей стороной, вы все же ответственны за то, как вы реагируете. Вы отвечаете за себя и за свои эмоции. Вы свободны решать, что делать дальше, начиная с этого момента, и наилучшей политикой является прощение.

Письмо

Если вам довелось пройти через плохие взаимоотношения или несчастливый брак и вы все еще не поднялись над этим, существует техника, которую вы можете использовать, чтобы освободиться. Она называется просто — “письмо”. Она преподается сейчас в ряде мест и является невероятно мощной и эффективной.

Первое, что вы делаете, — садитесь и пишете человеку письмо. Это письмо состоит из трех частей, длинных или коротких, — как вам будет угодно. В первой части вы говорите: “Я принимаю полную ответственность за наши взаимоотношения. Я сам завел себя в них, и мне нечего предложить в качестве оправданий”. Вы не пишете, насколько вы невиновны и огорчены, поскольку вы могли бы выразить это в прошлом.

Во второй части письма вы пишете: “Я прощаю тебя за все, что ты когда-либо сделал, причинив мне боль”. Иногда хорошей идеей является отдельно выделить все те вещи, за которые вы прощаете другого человека. Я знал женщину, которая использовала эту технику, написав восемь страниц о вещах, за которые она простила своего бывшего мужа.

В последней части письма вы заканчиваете, говоря: “Я желаю тебе только хорошего”. Потом вы на конверте пишете соответствующий адрес, приклеиваете достаточное количество почтовых марок, бросаете его в почтовый ящик и отправляете его.

В тот миг, когда вы закончите письмо и позволите ему безвозвратно упасть в почтовый ящик, вы ощутите такое чувство свободы и радости, какое сейчас не можете даже представить. В этот момент плохие взаимоотношения закончатся, и вы будете готовы ладить с адресатом все оставшееся время вашей эмоциональной жизни. Вплоть до этого момента, однако, вы остаетесь погрязшим в болоте нераспавшихся злости и негодования, присущих любым романтическим взаимоотношениям, которые не удаются.

Один бизнесмен, посетивший наш семинар, рассказал мне по-

учительную историю, относящуюся к “письму” и прощению Он был женат и имел четверых детей. Вместе со своим партнером они проработали десять лет, создав успешный бизнес. Однажды его партнера не было в офисе, а когда в тот вечер он пришел домой, оказалось, что его жена ушла. Позже он узнал, что его жена и его партнер в течение некоторого времени состояли в заговоре, с тем чтобы лишить бизнес его активов, нескольких сотен тысяч долларов, а затем вместе бежать, что они и сделали. Его жизнь рухнула. Он был брошен с четырьмя детьми и глубоким чувством злости и предательства.

Четыре года он был снедаем горечью и негодованием. Его жена и партнер перебрались в другую страну, и их поиск законными средствами был невозможен. Он сосредоточил все свои усилия на том, чтобы уберечь себя от личного банкротства. Его взаимоотношения с детьми испортились. День и ночь его переполняли мысли о том, как плохо, как несправедливо, как незаконно с ним обошлись.

На протяжении первого дня нашего семинара, в течение которого мы объясняли концепцию прощения, он сидел тихо, не сказав ни единого слова На следующий день, однако, когда он вновь пришел, это был уже другой человек Он выглядел отдохнувшим, улыбался Он поприветствовал других и представился По секрету он сказал мне, что ночью просидел три часа за составлением этого письма Затем, выйдя из дому, прошел несколько кварталов и отправил его Он сказал, что это сработало точно так, как я описал на семинаре В тот момент, когда он опустил письмо в почтовый ящик, он почувствовал себя полностью свободным.

После семинара впервые за четыре года он выбрался на прогулку с женщиной, с которой познакомился в классе Позже он сказал мне, что его взаимоотношения с детьми улучшились Они простили мать за то, что она бросила их, и затем решили впредь хорошо относиться друг к другу весь остаток своей жизни Они впервые за многие годы опять были счастливы.

Третья личность, которую вы должны простить, — это вы сами Вы должны простить себя за каждую глупую или жестокую вещь, которую вы когда-либо сказали или сделали

Запомните, вы не безупречны Вы делали ошибки. Вы говорили и совершали множество дурацких поступков, когда росли и взрослели Если вы хотели изменить ситуацию, вы должны были что-то предпринять. Но каяться и горевать над прошлыми ошибками бесплодно. Это — признак слабого характера. Раскаяние часто используется как оправдание того, что ничто не движется вперед. Все мудрые и взрослые мужчины и женщины делали глупые, дурацкие ошибки. Именно таким путем они пришли к мудрости. И теперь вы должны простить себя за все.

Прощение есть ключ к королевству ментального и духовного развития. Когда вы действуете, будучи всепрощающим человеком, то

вырабатываете в себе черты величия, подобно тем великим людям, которые когда-либо ступали по земле. Вы уподобляетесь ангелам. Акт прощения открывает повесе вымывания накопленного наследства вины, злости к негодований, которое порождает негативные эмоции в вашем подсознании. Постоянная практика в орошении каждого и за все делает вас более теплым, добрым, сострадательным и оптимистичным человеком.

Благо для души

Наконец, если вы сделали что-то, причинившее боль кому-то другому, и по этой причине все еще чувствуете себя плохо, пойдите к нему или к ней и попросите прощения. Скажите: “Извини меня”. Покаяние полезно для души. Оно освобождает вас от чувства вины и недостойности, которые приходят вместе с осознанием того, что вы сделали нечто, не соответствующее вашим высочайшим идеалам.

Неважно, как другой человек реагирует или отвечает. Игрет роль то, что вам хватило смелости и характера принять на себя ответственность за свои действия, попросить прощения и сказать, что вы извиняетесь. Потом вы можете остаток своей жизни быть в ладу со своей жизнью и дать другим людям сделать то же самое.

Внедрение принципа в практику

Вот упражнение: сначала возьмите лист бумаги и составьте список всех, кто, по вашему мнению, когда-либо причинил вам боль. Потом читайте каждое имя, думая о происшедшем, и говорите: “Я прощаю ему все; я теперь не держу на него зла”. Повторите эти слова, два или три раза применительно к каждому человеку, включенному в ваш список. Затем выбросите список. Начиная с этого момента, когда бы вы ни подумали о том человеке или ситуации, немедленно подавите негативную эмоцию, связанную с ним, говоря: “Я прощаю его (ее) за все, я прощаю его (ее) за все”, и затем направьте ваш ум на что-нибудь другое.

Ваша жизнь начнет открываться для вас заново, когда вы окончательно простите всех и махнете на это рукой. Прощение — ключ к королевству внутреннего покоя, самая трудная и самая важная вещь, которую вы когда-либо можете сделать.

Глава 8. Гениальная цель

Ваша способность управлять ежедневными стрессами вашей жизни существенна для вашего счастья и успеха. Реализация того лучшего, что есть в вас, требует спокойствия, ясности и способности поддерживать определенный уровень объективности применительно к себе и своей работе. В этой главе вы узнаете, как быть своим собственным психотерапевтом. Вы узнаете, как контролировать свой мыслительный процесс, для того чтобы вы могли минимизировать

свою напряженность и максимизировать свою энергию и оптимизм. Вы узнаете, как быть счастливым и Энергичным, вне зависимости от того, что происходит вокруг вас. Гениальной целью является достижение покоя в душе. Это конечная цель всех ваших усилий.

Наивысшее человеческое благо

Наивысшим человеческим благом является душевный покой. Ваша способность достигнуть собственного душевного покоя и поддерживать его есть, наверное, наилучший показатель того, насколько хорошо вы реализуетесь как личность. Душевный покой есть существенная предпосылка для счастья и получения сполна наслаждений и удовольствий от вашей работы и личной жизни. Когда вы поставите наивысшей целью достижение внутреннего покоя и сосредоточите всю свою деятельность, решения и поведение на нем, вы станете более счастливым и преуспевающим в своей жизни и карьере, чем под влиянием любых иных обстоятельств.

Противоположностью внутреннему покою является негативизм. Негативные эмоции — главная причина несчастья в жизни. Негативные эмоции — это “грабительские” эмоции. Они крадут у вас покой, счастье и наслаждение. Они делают вас больным. Они сокращают вашу жизнь. Стрессы, напряженность и тревога в конечном итоге проявляются в определенных негативных эмоциях внутренне или внешне. Вы либо сами себя делаете больными, либо портите свои взаимоотношения с другими.

Одной из ваших главных целей при планировании своей жизни должно быть исключение негативных эмоций и достижение счастья и здоровья. И путь, на котором вы исключаете негативные эмоции, начинается, во-первых, с понимания исходных причин негативных эмоций и, во-вторых, изучения, как нейтрализовать их в случае появления.

Смелость и честность

Чтобы быть своим собственным психотерапевтом, вам нужна смелость. Вам требуется предельная честность. Вы должны быть настроены искать глубоко внутри себя истинную причину любого стресса или проявления негативизма, испытываемых вами. Вы должны принять полную ответственность за свою как внутреннюю, так и внешнюю жизнь, а также за отношение к ней. Это требует огромной силы характера, но обернется лучшей жизнью в конечном счете.

Ганс Селай, пионер в области управления стрессом, определил стресс как “любой неопределенный отклик на внутренний или внешний стимул”. Ключевое слово в этом определении есть “отклик”. Стресс не содержится во внешних событиях; не существует такой вещи, как стрессовая ситуация. Есть только стрессовая реакция. Стресс не содержится в том, что произошло с вами. Это лишь способ, кото-

рым вы отвечаете на то, что случилось с вами. Вы выбираете, отвечать вам стрессовым образом либо бесстрессовым. Выбор за вами.

Отправной точкой управления стрессом и достижения внутреннего покоя для вас является принятие ответственности за свои отклики. Это — не произошедшее с вами, а ваше отношение к тому, что произошло, оно и порождает ваш отклик, позитивный или негативный, наполненный стрессом или нет. И это — ваше решение, ваш выбор, ваша ответственность.

Например, два человека могут попасть в пробку на дороге, спеша на работу. Один будет беспокойным и злым, другой же останется спокойным и расслабленным.

Здесь в одной и той же ситуации — два способа отклика на нее. Отклик, а не ситуация вызывает стресс.

Или же один и тот же человек может быть расстроенным и злым, попав в пробку на дороге в понедельник, но совершенно спокойным в такой же ситуации в среду. Здесь у вас один и тот же человек, но два разных отклика на одну и ту же ситуацию. Выбор всегда остается за индивидуумом.

Высокая цена

За плохое управление стрессом и потерю внутреннего покоя вы платите высокую цену. В основе порядка 95 процентов физических болезней лежит психологический фактор. Современная медицина почти победила большинство основных болезней — брюшной тиф, сыпной тиф, холеру, оспу, желтую лихорадку, полиомиелит и многие другие, которые обычно сокращают естественную продолжительность жизни. Несмотря на это у нас все больше больных людей и все больший объем валового национального продукта мы тратим на здравоохранение. И причина этого главным образом состоит в неспособности обыкновенного человека управлять трудностями и стрессами повседневной жизни в нашем динамичном и быстро меняющемся современном обществе.

Основной причиной смертей в Америке является болезнь сердца, ежегодно убивающая более пятисот тысяч мужчин и женщин. Однако лучшие эксперты, такие как доктор Кеннет Купер из клиники в Далласе, сделали вывод, что небольшой процент смертей от сердечных заболеваний людей в возрасте до семидесяти лет не связан с тяжелыми стрессами, это процент людей с индивидуальностью типа А. Установлено, что тяжелые стрессы также тесно связаны с раком, инсультом, язвой, колитами, гипертириозом, кожными заболеваниями и высыпаниями, мигренями, артритом и множеством других опасных для жизни и дегенеративных недугов.

От стресса можно отучиться

Если и существует позитивная истина о стрессах, так это то, что

никто не рождается с ними. Видели ли вы когда-нибудь младенца в состоянии стресса? Всем стрессовым откликам обучаются в течение учебного курса нашей жизни, и они — результат нашего опыта и формирования. И если вы научились реагировать на определенные ситуации стрессовым образом, то можете точно так же научиться реагировать более спокойно и позитивно.

В любом случае, не каждый стресс плох. Полностью свободны от стресса лишь те, кто лежит на кладбище. Стресс — неотъемлемая часть жизни. Существуют хорошие стрессы, или то, что доктор Абрахам Маслоу назвал “эустресс”, и плохие стрессы, те, которые вредны для вашего здоровья. Хороший стресс дает вам энергию, энтузиазм и воодушевление, связанное с тем, что вы делаете. Плохой стресс делает вас усталыми, раздражительными и несчастными. Он часто приводит к тому, что вы ощущаете себя заваленными своей работой.

Сущность контроля

Ключевым вопросом в управлении стрессом является субъект контроля, или то, что называется “местоположение контроля”. Вы чувствуете положительное в отношении себя и своей жизни в той мере, в какой контролируете то, что происходит. Вы чувствуете отрицательное в отношении себя и своей жизни в той степени, в какой не можете контролировать ситуацию, или находитесь под контролем внешних факторов — ваш босс, ваши счета, ваши взаимоотношения, ваше здоровье и т. д. (Мы обсуждали это ключевое положение в главе 2.)

Если вы поразмыслите о своей личной или трудовой жизни, то обнаружите, что области, в которых вы испытываете величайший покой в душе и удовлетворение, являются областями, где вы имеете контроль или способность оказывать влияние на то, что происходит в наивысшей степени. Вы также обнаружите, что области, в которых вы наиболее несчастливы или испытываете наибольший стресс, являются областями, в которых вы чувствуете, что не имеете контроля и не способны справиться с проблемой или ситуацией.

Наиболее эффективный метод управления стрессом, который я знаю, называется “когнитивный метод контроля”. Между прочим, косвенно мы уже говорили об этом методе на протяжении книги. “Когнитивный контроль” означает, что вы используете свой ум, свою способность думать, выбирать и решать, использовать контроль над своими эмоциями и откликами на различные ситуации. Используя метод когнитивного контроля, вы становитесь своим собственным психотерапевтом и обеспечиваете себе длительное наслаждение внутренним миром и счастливыми взаимоотношениями.

Семь источников стресса

Существует семь главных причин стресса и негативных эмо-

ции. Эти семь стрессоров порождают, вероятно, 95—99 процентов всех человеческих несчастий. Однажды, когда вы научитесь, как определять их и что с ними делать, вы почувствуете больше позитивного, оптимистичного и радостного во всем, что делаете. Вы почувствуете, что опять контролируете свои внутреннюю и внешнюю жизни.

Беспокойство ломает вас

Первый основной источник стресса — беспокойство. Беспокойство — это неослабевающая форма лихорадки, вызываемой нерешительностью. Часто люди обучаются беспокойству от одного из родителей и, постоянно беспокоясь, становятся хроническими “беспокойщиками”. Они беспокоятся почти обо всем, почти все время. А беспокойство любого рода имеет тенденцию подавлять иммунную систему вашего организма и делает вас уязвимыми для всех видов болезней, от непроходящих простуды и гриппа вплоть до сокращающих жизнь заболеваний и инфекций. Ваша способность устранять беспокойство есть ваша отправная точка достижения счастливого, здорового, хорошо сбалансированного отношения ко всему, что вы делаете, чтобы получить в конечном счете наибольшую радость.

Беспокоящиеся люди выявляют следующее процентное соотношение беспокойств: 40 процентов составляют вещи, которые никогда не случаются; 30 процентов — вещи в прошлом, которые ни в коем случае не могут повториться; 12 процентов — бесполезные беспокойства о здоровье и 10 процентов — беспокойства по мелким поводам.

Так что остается 8 процентов, из которых половина, или 4 процента, — вещи, в отношении которых ничего не может быть сделано. Только 4 процента вещей, о которых беспокоятся большинство людей, могут быть изменены. Насколько оправдываются ваши беспокойства в сравнении с этим процентным распределением?

Живи настоящим днем

Один из наилучших способов прекратить беспокоиться — жить в “в купе одного дня”. Живите настоящим днем. В Библии сказано: “Достаточно заботиться о дне насущном”. Многие ваши стрессы являются результатом беспокойства о таких вещах в будущем, большинство из которых ни в коем случае не произойдет. Переходите через мост, только когда это возможно, когда вы подошли к нему, но не ранее. И один раз.

“Беспокойная пирушка”

Наверное, наилучшим методом общения с беспокойством является “беспокойная пирушка”. Этот простой четырехшаговый процесс эффективнее, чем любой другой метод, он помог большому количеству людей обрести контроль и исключить беспокойство.

Во-первых, ясно определите ситуацию вашего беспокойства в письменной форме. Иногда, когда вы записываете четкое определение проблемы, вы видите очевидное решение.

Во-вторых, определите наихудшее из -возможных последствий этой ситуации. Часто вы обнаруживаете, что наихудший возможный исход не так плох. Уже только четкое определение и рассмотрение этого как возможности нередко снижает стресс и беспокойство, связанное с проблемой.

В-третьих, как только вы определили наихудшую возможную вещь, которая может произойти, решитесь смириться с ней, если это случится. Как только вы будете подготовлены к наихудшему, не останется ничего, о чем стоит волноваться.

И в-четвертых, немедленно начните улучшать наихудшее. Начните делать все, что только вы в состоянии, чтобы минимизировать наихудший возможный исход.

Джон Поль Гетти, в одно время самый богатый человек в мире, так сформулировал один из своих секретов успеха: в каждом деловом действии или транзакции определи наихудшую вещь, которая только может произойти, и затем обеспечь, чтобы этого не случилось.

Единственное реальное противоядие против беспокойства — целенаправленное действие. Как только вы решили, что можно сделать, чтобы разрешить вашу ситуацию, загрузите себя работой над решением настолько, чтобы у вас не осталось времени думать о проблеме.

Закон подстановки утверждает, что вы можете подменить мыслями о позитивном действии мысли о беспокойстве и вывести беспокойные мысли из своего ума. Ключ — стать занятым. “Возьмите оружие против моря беспокойства и прикончите его, противостоянием”, — сказал Шекспир в “Гамлете”, “Я должен потерять себя в действии, чтобы не иссохнуть в отчаянии”, — сказал Теннисон после смерти Артура Холлома, одного из своих лучших друзей.

Смысл и цель

Вторая главная причина стресса и негативизма состоит в отсутствии ясного смысла и цели в жизни. Это означает отсутствие четких целей, по отношению к которым вы имеете обязательства. В бизнесе главным источником стресса является плохое управление временем, а оно почти всегда порождается отсутствием четких целей и приоритетов. Вы не в состоянии дельно и эффективно планировать и организовать свое время, если не определили, чего именно вы стараетесь достичь.

Наверное, 80 процентов всех проблем и несчастий, которые вы испытываете, появляются вследствие того, что вам не ясно, куда вы идете и чего хотите достичь. Самого по себе акта выбора главной определяющей цели и выработки плана для ее достижения часто бы-

вает достаточно, чтобы не возникало ощущения негативизма, которое вы испытываете при отсутствии цели.

Существует старая, но умная поговорка: “Чувствуете себя равнодушным? Составьте список!” Сам процесс составления списка из десяти пунктов, которые вы хотели бы осуществить в течение следующих двенадцати месяцев, воодушевит вас. Ваше кровяное давление поднимется, а пульс участится. Вы станете более внимательным и сознательным. Вы станете счастливее. Ваш ум устроен таким образом, что вы чувствуете себя хорошо только тогда, когда работаете над достижением чего-то важного для вас.

“Незавершенное действие”

Третий главный источник стресса и негативизма есть “незавершенное действие”. Каждый из нас имеет внутри себя “влечение к блокированию” или “потребность к завершению”. Мы чувствуем себя счастливыми и довольными, когда завершаем работу или достигаем цели. Мы чувствуем себя несчастными и напряженными, когда у нас остается что-то несделанным и незавершенным. Незавершение действия или исполнение работы только частично могут вызвать в вас сильный стресс. Даже наблюдение незавершенного действия других грозит вам стрессом.

Знаменитый судебный адвокат, когда окажется, что дело его клиента, похоже, будет проиграно, прибудет в суд на заключительное заседание с большой сигарой. Как только окружной прокурор возьмет заключительное слово, адвокат начнет раскуривать свою сигару и на ней будет нарастать пепел. Когда столбик пепла удлинится, не падая, однако, вниз, внимание членов суда присяжных начнет фокусироваться на нем. Адвокат будет непрерывно делать жесты одобрения и несогласия рукой, которая держит сигару, таким образом, что последняя будет непрерывно двигаться в воздухе, туда-сюда.

На некоторое время глаза присяжных будут прикованы к растущему столбику пепла, и они перестанут уделять внимание тому, что говорит окружной прокурор. Когда последний закончит, адвокат опустит сигару в пепельницу, затем встанет и приведет суду присяжных свои последние аргументы в защиту клиента. Во многих случаях суд присяжных выносил вердикт о невиновности.

После того как суд присяжных покинет зал заседаний, адвокат, достав сигару, вытащит из нее длинную тонкую проволоку, которую он вставил в центр сигары. Проволока поддерживала столбик пепла длиной в 9 см. Нет никаких сомнений в том, что эта проволока спасла его клиента. Напряжение при наблюдении за столбиком пепла достигло у членов суда присяжных такого предела, что они были не в состоянии слушать окружного прокурора с его заключением по делу.

Аналогично, стресс из-за нахождения в эпицентре незавершенного действия может совершенно вывести вас из строя и на продол-

жительное время лишить способности сосредоточиться на чем-либо, ибо вы непрерывно думаете о задаче или ситуации.

Откладывание со дня на день является наиболее типичным примером незавершенного действия. Когда бы вы ни отложили свои дела на потом, особенно при решении важных задач, вы испытываете стресс. И чем более важно задание или высока ответственность, тем больше стресс и разрушение вашего душевного покоя. Со временем стресс физически проявляется в таких реакциях, как бессонница, негативизм и раздраженность.

Решением любого незавершенного действия является выполнение задачи до конца, что требует высокой самодисциплины. Вознаграждением за завершение задачи будет немедленное возрастание энергии, энтузиазма и повышение самооценки. Выполнение задачи улучшает ваше самочувствие и делает его более позитивным. Это немедленно снимает стресс, испытываемый тогда, когда невыполненная задача висит над вашей головой.

Незавершенное дело

Вариантом незавершенного действия является “незавершенное дело”. Незавершенное дело относится ко взаимоотношениям, личным или деловым, которые все еще висят на вас. Это — нечто, что вы не имеете права пускать на самотек и должны завершить. Незавершенное дело часто заставляет вас держаться за некоторые взаимоотношения еще долгое время после того, как они кончились, вместо того чтобы заняться чем-то другим.

Незавершенное дело иногда затягивается вследствие нежелания простить и забыть. Оно может проявиться в желании расквитаться. Часто оно сопровождается горечью и злостью. Чтобы получить то, на что, как вы считаете, имеете право, могут быть использованы деньги или желание. Незавершенное дело затягивается, если вы все еще хотите любви или уважения другого человека. Вы все еще эмоционально привязаны к нему и ощущаете, что ваше чувство собственного достоинства зависит от его или ее оценки вас лично. Незавершенное дело привязывает вас к прошлому и негативно влияет на ваш бизнес и личные взаимоотношения.

Женщина, отстраненная от занимаемой в течение нескольких лет руководящей должности, была в ярости. Она рассказала мне, что посещала своего адвоката и была намерена возбудить дело о незаконном увольнении. Она ожесточилась и была полна решимости довести до конца то, на что, как она считала, имела право.

Я спросил ее, насколько долго может затянуться процесс. Она ответила, что судебное разбирательство может длиться два года.

Каковы были ее шансы выиграть дело? По мнению ее адвоката, они составляли более 50 процентов.

Что бы она тем временем делала? Она со всей честностью ска-

зала мне, что если бы заняла другую позицию, то это ослабило бы ее положение и возможность получения компенсации по иску.

Мы заключили, что если она осуществит эти юридические действия, то окажется на два года профессионально и эмоционально связанной и, кроме того, в конечном счете может проиграть процесс и оказаться в результате ни с чем. Но даже не принимая в расчет неминуемые затраты, она потеряет два года жизни, будучи поглощенной своей тяжбой.

Какой совет вы могли бы ей дать? Какой совет вы могли бы дать себе в такой ситуации? Что бы делали вы, если бы почувствовали, что с вами кто-то несправедливо обошелся?

Я посоветовал ей бросить все это и продолжить заниматься своей карьерой и личной жизнью. Счастье и душевный покой были важнее двух лет эмоционально подвешенного состояния, не компенсированного в конечном итоге никаким вознаграждением или платой взамен потраченного на это времени.

Она была умной и проницательной. Она сказала мне, что подумает об этом. Позже я услышал, что она прекратила тяжбу. Вскоре после этого я прочитал в газете, что она была назначена на высокую должность в другой компании. Когда я случайно встретился с ней несколько недель спустя, она светилась от радости.

На Рождестве я получил от нее открытку с благодарностью: “Спасибо вам за самый лучший совет, который я когда-либо получала”.

Никто не может контролировать свои эмоции до тех пор, пока он чего-то хочет от другого человека. Никто не может избавить вас от чувства несчастья или злости до тех пор, пока существует нечто, чего вы все еще хотите, является ли это любовью, уважением, деньгами или даже опекой над детьми. В момент, когда вы решаете, что больше ничего не хотите от другого человека, вы завершаете “дело”. Вы опять свободны.

Боязнь неудачи

Четвертая основная причина стресса и негативизма — боязнь неудачи. Эта боязнь обычно проявляется в нерешительности, тревоге и беспокойстве. Она сопровождается ощущением “Я не могу”, которое поселяется в солнечном сплетении, разрушая ваше пищеварение, делая вас испуганными и неуверенными в себе. Эта боязнь может разрушить ваше честолюбие и подорвать вашу решительность. Вместо стремления к реализации своего потенциала вы становитесь озабоченными тем, чтобы не ошибиться. Вы думаете только о том, чтобы сыграть безопасно.

Боязнь неудачи есть условный отклик, заученный в детстве. Каждый обладает некоторым количеством этой боязни. Это подвигает вас быть предусмотрительными, что в определенной степени является хорошим качеством. Но когда боязнь неудачи заходит слишком дале-

ко, она может оказаться главным препятствием на пути к вашему успеху и счастью.

Каждый испытывает боязнь различного рода. Смелый человек — это человек не без боязни, но он действует вопреки боязни. Когда вы встречаетесь со своей боязнью и двигаетесь к ней навстречу, она ослабевает и уменьшается. Но если вы уходите от человека или ситуации, которых боитесь, боязнь вырастает настолько, что может действительно управлять вами всю жизнь.

Вот вам простой, но эффективный способ обращения с боязнью: во-первых, с энергией и воодушевлением внушите себе:

“Я могу сделать это! Я могу сделать это! Я могу сделать это!” Это утверждение подавляет и уничтожает чувство “Я не могу! Я не могу! Я не могу!”. Оно является мощным и быстродействующим приложением” закона подстановки.

Затем сделайте вещь, которой боитесь. Смотрите в лицо своей боязни. Двигайтесь ей навстречу. Сделайте вызов своей боязни и, вместо того чтобы убежать или обойти ее, противодействуйте ей, встретив лицом к лицу.

В своей чудесной книге “Проснись и живи” Дороти Брэнд приводит методику, которая перевернула ее жизнь. Заключительную часть своей карьеры она посвятила выступлениям, делясь этим секретом с тысячами людей, чьи жизни в результате тоже преобразились. А ее секрет был прост: “Решите точно, что вы хотите делать, и затем действуйте так, как будто ошибиться невозможно”.

Действовать, как будто боязни не существует. Решитесь. Спросите себя: “Если бы я совершенно не испытывал страха в этой ситуации, если бы у меня вообще не было боязни, как бы я себя вел?”

И дальше ведите себя подобным образом. Так вы можете стать храбрым и смелым — если решите, что вы храбрый и смелый. Взяв контроль над своими действиями, вы возьмете контроль над своими эмоциями.

Всегда спрашивайте себя: “Какая наихудшая вещь может произойти, если я пойду вперед?” Потом спросите: “Какая наилучшая вещь может произойти, если я добьюсь успеха?” Часто вы обнаружите, что наихудшая из возможных вещей, которые могут случиться, совершенно незначительная, а наилучшая из возможных — чрезвычайно существенна. Это упражнение само по себе часто может подвигнуть вас предпринять во всех отношениях важный первый шаг, который дальше ведет к успеху.

Неудача — великий учитель

Томас Джей Уотсон-старший, основатель ИВМ, сформулировал это следующим образом: “Вы хотите добиться успеха? Тогда удвойте скорость, с которой вы делаете ошибки. Успех лежит за дальней стороной ошибки”.

Запомните, ошибка никогда не является финалом. Ошибка — это просто способ заучивать уроки, которые нужны вам для успеха. Единственная вещь, от которой боязнь неудачи может вас предохранить, — это окончательная неудача в жизни. Все великие люди выработали привычку противостоять своей боязни неудач и действовать вопреки ей до тех пор, пока привычка быть храбрым не становится частью их характера.

Вы преодолеваете боязнь неудачи, уверенно двигаясь в направлении ваших мечтаний и действуя так, как будто потерпеть неудачу невозможно. Как сказал Генри Форд, “неудача есть всего лишь иная возможность более разумно начать еще раз”.

Боязнь отказа

Пятая главная причина стресса и негативизма — боязнь отказа. Боязнь отказа проявляется в сверхбеспокойстве по поводу одобрения окружающих. Боязни отказа обычно обучаются в раннем детстве в результате действий родителя, дающего ребенку “условную любовь”.

Многие родители делают ошибку, давая любовь и одобрение своим детям только тогда, когда те подчиняются своим родителям. Ребенок, который вырос в “условной любви”, стремится искать безусловное одобрение от окружающих в течение всей его жизни. Когда ребенок становится взрослым, он часто ищет одобрения начальника и сослуживцев. В результате начальник становится суррогатным отцом, а подчиненный — озабоченным мыслями о мнении начальника.

Поведение типа А

Доктора Розенман и Фридман, два специалиста-кардиолога из Сан-Франциско, определили эту одержимость к исполнению как “поведение типа А”. Они установили, что около 60 процентов мужчин и 10 процентов (и это число возрастает) женщин относятся к типу А. Это поведение может варьироваться от мягкого до крайнего случаев. Люди, которые относятся к “истинному типу А”, столь сильно озабочены исполнением своих обязанностей, что сжигают сами себя и часто умирают от сердечных приступов до достижения пятидесятилетнего возраста. Наверное, это самое распространенное, связанное со стрессом явление американского общества.

Представитель истинного типа А имеет несколько отношений и видов поведения, характерных и для других типов А. Сравните свое поведение с этими симптомами и посмотрите, применим ли хотя бы один из них к вам.

Наиболее очевидный признак истинного типа А — это “опустошающее чувство временной безотлагательности”. Тип А считает, что он — “крысиного рода”. Он считает, что выполняет однообразный механический труд и не может избавиться от этого. Он почти всегда

чувствует, что опустошен внутри и находится под давлением. Эта “временная безотлагательность” обычно происходит потому, что он добровольно выполняет все больший и больший объем работы, чтобы заслужить от начальника одобрение, которого он никогда не получал от своего отца.

Компании обычно умышленно нанимают людей типа А. Они знают, что эти люди будут работать с чудовищной интенсивностью и производительностью выше среднего, по крайней мере до тех пор, пока не сгорят. Тогда компании увольняют их или понижают в должности и нанимают на их места новых носителей типа А.

Характеры типа А имеют страсть к исполнению, к достижению, к некоторым неопределенным высоким стандартам. Неважно, сколь многого они достигнут — этого никогда не будет достаточно. Поскольку они никогда не устанавливают себе измеримый стандарт, при достижении которого они могут расслабиться и получать удовольствие от своих достижений, они продолжают подталкивать себя сильнее и сильнее.

Вне зависимости от того, насколько преуспевающими становятся носители типа А, они испытывают колоссальную неуверенность в своем статусе. Они никогда не чувствуют, что сделали достаточно. Если они 31 декабря выигрывают награды лучшего торговца или лучшего менеджера года, то считают, что 1 января должны начать все с самого начала. Они никогда не могут расслабиться или отдохнуть на лаврах.

Носители типа А более обеспокоены вещами, чем просто люди. Они работают все напряженнее и напряженнее, чтобы собрать большее количество одобрений — более высокие доходы, большее количество продаж, владение большим имуществом и все более крупным имуществом, большее количество опубликованных статей. Они верят, что “славен тот, кто умирает с наибольшим количеством выигранных игрушек!”.

Представители истинного типа А измеряют то, насколько хорошо у них идут дела, тем, что они могут сосчитать. Представители типа А все время разговаривают о своих владениях, числе наград или уровне дохода. Они непрерывно сравнивают себя с остальными, особенно с теми, у кого дела идут лучше и кто, по их мнению, перегоняет их.

Представители типа А берут работу на дом. Они всегда разговаривают о начальнике. Они озабочены тем, что сказал начальник, что сделал начальник или что начальник имел в виду. Они одержимы, мнениями и точкой зрения своих работодателей. Ничто иное не делает представителей типа А более счастливыми, чем полученное от начальника одобрение. Ничто не делает представителей типа А более расстроенными, чем утрата расположения начальника.

Наверное, наиболее важной отличительной чертой представи-

телей типа А является агрессивность и враждебность по отношению к сотрудникам-конкурентам.

Представители типа А обычно злы, нетерпеливы и раздражительны. Они работают интенсивнее и интенсивнее, но получают лишь малое удовлетворение от своей работы или чужих одобрений. Они испытывают ощущение безнадежности, чувство, что не существует ничего такого, чего они не могут не делать. Они чувствуют себя вне контроля. Они постоянно говорят, “я должен сделать это” или “я должен сделать то”. Они считают, что не существует места, где они могли бы расслабиться, или вещи, к которой они могут относиться попроще. В конце концов они посылают своему подсознанию сообщение:

“Забери меня отсюда!” И первые признаки болезни сердца или других болезней не заставляют себя долго ждать.

Удержание контроля

Если вы обнаружили в себе поведение типа А, особенно проявление враждебности и опустошающее чувство временной безотлагательности или давления времени, — существуют специальные вещи, которые вы должны делать, чтобы избавиться от этого.

Первый шаг прост. Признайте это! Признайте, что вы являетесь личностью типа А. Многие представители типа А сопротивляются признанию того, что их работа полностью контролирует их самих вместо того, чтобы они контролировали свою работу. Если вы обвините их в том, что они демонстрируют поведение типа А, они обратят свою злость и агрессивность на вас и энергично отвергнут это. Они разразятся бранью, когда их жены или мужья постараются помочь им сбавить обороты. Они становятся злыми и занимают оборонительную позицию, когда их внимание обращают на их поведение.

Чтобы подняться над поведением типа А (которое обычно фатально), вы должны ясно представить себе, что никогда не сможете найти покой или счастье в своих достижениях. Вы можете найти покой только внутри себя. Если ваш отец никогда не давал вам безусловных одобрений, в которых вы нуждались, вы должны примириться с тем, что он делал все, что мог, из того, что имел.

Нет никакого смысла в вашем старании непрестанно добиваться одобрения вашего начальника, чтобы компенсировать отсутствие любви и одобрения вашего отца, никогда не считавшего себя обязанным проявлять теплые чувства к вам. Это только укоротит вашу жизнь.

Второй шаг, который вы должны сделать, чтобы подняться над поведением типа А, — это принять решение измениться. Примите решение, что не хотите больше так жить, а хотите стать более расслабленной, более продуктивной и приятной личностью.

Многие люди признают, что они относятся к типу А, но добавляют, что гордятся этим. Не попадайтесь в эту ловушку. Нечем гор-

даться, если двадцать лет вы убиваете себя своей тяжелой работой. В действительности это просто глупо.

Третий шаг для преодоления поведения типа А состоит в том, чтобы научиться отдыхать. И самый лучший способ отдохнуть — это просто остановиться. Упражняйтесь в полной релаксации или медитации, даже в уединении, дважды в день по двадцать минут.

Предпринять прогулку в парке во время обеденного перерыва — чудесное противоядие от стресса. И именно тогда, когда вы убеждены, что у вас вообще нет времени для перерыва, самое необходимое — дисциплинировать себя, делая это. Именно тогда, когда в оставшееся последнее мгновение вы решите позаботиться о самом себе, — это будет означать, что вы близки к точке перелома.

Различие между типом А и трудоголиком

Существует базисное различие между личностью типа А и трудоголиком. Эти двое заметно отличаются друг от друга. Представитель истинного типа А не может отдыхать, не думая или не разговаривая о работе. Представители типа А хвастаются, что они не берут отпуска годами. Представители истинного типа А берут на выходные домой портфель, полностью набитый работой, и даже если выезжают на семейный праздник, то берут с собой кучу работы и все время висят на телефоне, звоня в офис. Одной из отличительных черт представителя истинного типа А является неспособность отдыхать.

Другой отличительной чертой представителей типа А является то, что для них характерно внешнее местоположение контроля. Вы услышите, как они непрерывно повторяют слова: “Я должен, я должен, я должен”. Они не чувствуют, что имеют хоть какой-то контроль над тем, что делают. Они всегда делают что-то потому, что кто-то другой хочет этого или ожидает этого от них.

Трудоголики совершенно другие. Для них характерно внутреннее местоположение контроля. Рабочие усилия трудоголиков устремлены к ими самими определяемым целям и задачам. Они извлекают из своей работы огромное чувство удовлетворения и удовольствия. Трудоголики могут напряженно работать десять, двенадцать или четырнадцать часов в сутки в течение пяти, шести или семи дней в неделю, но, в отличие от представителей типа А, Трудоголики могут взять себе день или неделю отдыха или отправиться в отпуск, совершенно не думая или не беспокоясь о работе.

Трудоголики являются позитивными личностями, реализуя свой потенциал, делая нечто важное для них. У трудоголиков нет враждебности, злости или негодования. В отношении работы они полны энтузиазма и вдохновения. Трудоголики обычно делают то, что они любят делать, чем они действительно наслаждаются.

Это и есть ключевое различие между трудоголиком и личностью типа А: количество наслаждения, которое каждый получает от

своей работы. Теперь, честно, кем являетесь вы? Личностью типа А или трудоголиком? От того, насколько честно вы ответите на этот вопрос, может зависеть ваша жизнь.

Сталкиваясь с фактами

Шестая основная причина стресса, негативизма и потери внутреннего покоя — “отрицание”. Отрицание лежит в основе большинства стрессов, несчастий и психосоматических болезней.

Отрицание — это поведение личности, которая отказывается сталкиваться с неприятной действительностью. Оно возникает со всеми неприятностями тогда, когда вы не хотите признать, что определенная часть вашей жизни идет не лучшим образом. Вы впадаете в отрицание и притворяетесь, что в этом нет ничего неправильного. Однако что ум укрывает, то тело демонстрирует. Когда вы на некоторое время соскальзываете в отрицание, оно начинает демонстрировать себя физически. Отрицание вызывает бессонницу, головные боли, проблемы с пищеварением, депрессию, вспышки злости и часто неистовую активность.

Отрицание имеет место тогда, когда какая-то часть вашей жизни не удается, но вы не хотите смириться с этим. Отрицание всегда сопровождается страхом “потерять лицо”. Отрицание обнаруживается, когда вы отказываетесь признать себе или кому-нибудь еще, что вы не тот, за кого себя выдаете. Вы отрицаете, когда не хотите признать, что изменили свое мнение. Вы соскальзываете в отрицание, когда сходите с пути, по которому шли раньше. Вы используете отрицание, для того чтобы прикрыться, когда знаете, что совершили ошибку.

Конфронтеры и уклонисты

Существует два типа личности, здоровой и нездоровой, которые иллюстрируют различные отклики на стресс и отрицание. Первый — “конфронтер”, второй — “уклонист”. В одном ведущем университете студенты были протестированы на соответствие этим двум четко различающимся типам личности и затем разделены на две группы в соответствии с полученными результатами.

Студенты первой группы, уклонисты, были собраны в комнату, где каждый был подключен к электроду, который наносил им легкий электрический удар каждые шестьдесят секунд. На стене висели часы, расположенные так, что студенты могли их видеть. Каждый раз, когда секундная стрелка проходила через отметку “12”, студенты получали удар по кончикам пальцев.

Уклонисты, подключенные к электродам, старались отвлечь себя в тот момент, когда секундная стрелка подходила к двенадцати. Исследователи поместили в часы видеокамеру так, чтобы можно было наблюдать из этой точки лица и глаза студентов. Когда секундная

стрелка подходила к двенадцати, уклонисты отказывались смотреть на часы, которые сигналили, что электроудар приближается. Они уклонялись от встречи с сигналом их стресса и дискомфорта.

В конце эксперимента уклонисты были обследованы. Их сердечный ритм, частота дыхания и кровяное давление, являющиеся хорошими индикаторами стресса, были на 30—40 процентов выше показателей, измеренных до эксперимента.

Затем в комнату поместили студентов, определенных как конфронтеры. Их тоже подключили к электродам и предупредили, что они будут получать слабый электрический удар каждый раз, когда секундная стрелка пересечет отметку “12”.

Исследователи наблюдали за конфронтерами скрытой камерой. Наиболее заметным отличием между конфронтерами и уклонистами было то, что конфронтеры хотя и пытались отвлечь себя и свое мышление от приближающегося удара, тем не менее, когда секундная стрелка подходила к двенадцати, они смотрели прямо на часы и ментально были подготовлены получить удар по кончикам своих пальцев.

В конце эксперимента кровяное давление и сердечный ритм конфронтеров были почти такими же, как и до него.

Люди, которые твердо противостоят своим проблемам и трудностям, намного здоровее тех, кто уклоняется от них. Они намного счастливее тех, кто надеется, что эти проблемы и трудности разрешатся сами по себе. Чем больше вы будете готовы к тому, чтобы честно противостать трудностям и испытаниям, с которыми встретитесь, тем счастливее и здоровее будете.

Ключ ко внутренней прочности

Постоянно встречая свои проблемы честно и объективно, вы становитесь более уверенной в себе и компетентной личностью. Вы становитесь более сильным и уверенным в себе. Вы перестаете пугаться неприятных ситуаций в вашей работе и личной жизни. Вы имеете дело с жизнью такой, какова она есть, а не такой, какой бы вы хотели, чтобы она была.

Чтобы быть своим собственным психотерапевтом, достичь внутреннего покоя и внешней эффективности, ответьте на простой вопрос, который вы можете задавать сами себе всякий раз, когда по некоторой причине чувствуете себя несчастными или “не в духе”. Прежде всего, примите, что ваше недовольство происходит изнутри. Затем загляните внутрь себя и задайте следующий ключевой вопрос: “Что есть такого в моей жизни, встречи с чем я избегаю?”

Это тяжелый вопрос, который требует от вас абсолютной честности. Он заставляет вас прекратить обманывать самих себя и притворяться, что все хорошо. “Что есть такого в моей жизни, встречи с чем я избегаю?”

Может быть, это неподходящая работа или плохие взаимоотно-

шения с кем-то. Может быть, вы чувствуете, что кто-то другой превосходит вас в выбранной вами профессии. Для мужчин отрицание обычно связано с их работой. Для женщин оно наиболее часто связано с проблемами в их взаимоотношениях. Каждая личность особенно чувствительна в тех областях, с которыми его самооценка связана наиболее тесным образом. Вы часто пользуетесь отрицанием в той части своей жизни, в которой перемены видятся как одновременно и неизбежные, и болезненные.

Вне зависимости от того, какая причина могла бы быть для вас несчастливой, вы должны быть готовы спросить себя: “Что есть такого в моей жизни, встречи с чем я избегаю?”

Затем спросите: “В чем заключается самая наихудшая вещь, которая может случиться?”

Когда я впервые использовал эту методику, я связывал самую наихудшую вещь, которая могла произойти в моей жизни, со своей женитьбой. Это вызвало бы наибольшие затруднения и эмоциональное расстройство. Так что я спросил себя: “Счастливы ли я в моем браке?”

Тогда я заставил себя ответить на этот вопрос честно. Когда это случилось, мой ответ всегда был: “Да”.

Поскольку наихудшая вещь в этой области была исключена, я продолжал и спрашивал себя: “Может, необходимо что-то сделать с моей работой?” Если и это было исключено, то к какой еще области моей жизни могла относиться наихудшая вещь? В конце концов я нашел причину стресса и затем предпринял меры, чтобы справиться с этим.

Обычно, поскольку конфронтация весьма болезненна, люди стараются обмануть самих себя. Они будут утверждать, что причина, по которой они несчастливы, состоит в том, что они заплатили штраф за парковку в неподобающем месте или что-то потеряли. Это всего лишь способ уклониться от истинной причины.

Когда вы ощущаете любого рода физическую или душевную боль, это обычно означает, что то, с чем вы отказываетесь встретиться лицом к лицу, связано с вашим эго. Вам нужно, чтобы это ни было, как детективу, извлечь это наружу, с тем чтобы твердо противостоять этому. Пройдите через палаты вашего ума, как если бы вы с фонариком проходили через темный дом, и осветите пристальным взглядом честного противостояния каждую из ваших проблем.

Всегда существует цена, которую вы можете заплатить за то, чтобы освободиться от любого несчастья. Всегда существует нечто, что вы можете начать или прекратить делать. И вы всегда знаете, какова цена. Единственный вопрос, который вы должны задать: “Намерен ли я заплатить эту цену?”

Заплатите необходимую цену

Правило состоит в следующем: какова бы ни была цена, заплатите ее. Вам придется заплатить ее раньше или позже, и чем раньше вы заплатите, тем раньше вы освободитесь от того, что беспокоит вас.

Никогда ни на что не обменивайте свой душевный покой. Определите своей наивысшей целью достижение душевного покоя и организуйте каждую составляющую своей жизни вокруг этого. Если вы когда-нибудь променяете свой душевный покой на что-либо другое, вы останетесь ни с чем. Если вы отдадите свой душевный покой за работу, вы останетесь и без душевного покоя, и без работы. Если вы отдадите душевный покой за взаимоотношения, у вас не останется ни взаимоотношений, ни душевного покоя.

Кажется, в природе существует что-то такое, что требует, чтобы вы были честны по отношению к вашему ощущению внутреннего покоя. Если вы когда-нибудь солжете своим внутренним стандартам, вы всегда будете страдать от последствий. Вы всегда будете расплачиваться дорогой ценой, превышающей любой временный выигрыш или преимущество, которые вы получили.

Разрушитель счастья

Седьмой источник стресса и негативизма — феномен злости. Злость, наверное, является наиболее разрушительной из всех негативных эмоций. Взрыв злости может вызвать сердечный приступ, паралич, разрушение кровеносных сосудов, язву, мигрень, астму и различного рода кожные заболевания. Неконтролируемая злость разрушает браки и взаимоотношения, разрушает личность подрастающих детей, губит работу и карьеру и причиняет больше несчастий, чем любая другая эмоция.

Отличительной особенностью злости является то, что она не является необходимой. От нее не происходит ничего хорошего. Это — чисто деструктивная негативная эмоция, от которой вы в значительной степени можете избавиться, если только решите сделать это.

Злость возникает внутри вас, а не приходит извне. Она исходит от вас, а не от того, что говорят или делают другие люди. Никто не делает вас злым. Ничто не приводит к тому, чтобы вы разозлились. Злость — это отклик, который вы выбираете в конкретной ситуации. Вы можете решить отреагировать на трудности либо в спокойной, позитивной манере, либо со злостью. Вы всегда свободны в выборе.

Что взрывает вас?

Злость вызывается болью или ощущением, что кто-то нападает на вас или обманывает. Часто злость вызывают тщетные надежды. Это — реакция, которую обнаруживаете, когда дела не удаются или когда люди ведут себя против ваших ожиданий. Злость может быть

вызвана боязнью разного рода потерь. Часто вы становитесь злыми, когда чувствуете, что вас преследуют или несправедливо обходятся с вами.

Во всех случаях то, что вызывает чувство злости, — суть ваши ощущения. Это — способ, которым вы интерпретируете событие для себя. Когда вы видите в себе жертву, вашим естественным откликом будет злость. Вы можете даже, для того чтобы защитить себя или взять верх, словесно или физически нанести ответный удар.

Когда вы чувствуете, что являетесь жертвой какой-то агрессии, вы посылаете своей вегетативной нервной системе сигнал о том, что вы находитесь в опасности. Ваша вегетативная нервная система немедленно посылает сообщение надпочечной железе, и в кровь выделяется адреналин. Адреналин вызывает быстрое увеличение частоты сердцебиения и дыхания. Кровяное давление подскакивает, и нервная система подходит к “красному сигналу тревоги”, готовая защищаться и контратаковать.

Вы готовитесь или сражаться, или обратиться в бегство. Если вы постоянно злитесь, ваша сопротивляемость злости ослабевает. Вы становитесь злыми все быстрее и быстрее. Наконец у вас не остается сопротивляемости. Тогда злость становится вашим автоматическим откликом на любую значительную проблему в вашей жизни. Некоторые люди злы все время. Всё их злит в силу их ощущения, что они жертвы и весь мир ополчился на них.

Сражаться или обращаться в бегство?

Высокое кровяное давление в первую очередь вызывается структурой злобных откликов. Вы становитесь разозленными. Кровяное давление поднимается. Ваше тело готовится сражаться или спасаться бегством, но за короткое мгновение ситуация исправляется, и кровяное давление падает. Каждый раз, когда вы злитесь, кровяное давление поднимается, а затем опять падает. В конце концов оно остается высоким.

Решением проблемы высокого кровяного давления обычно является не медикаментозное лечение, а изменение отношения к неизбежным подъемам и падениям в повседневной жизни.

Взрывы злости есть признак слабости. Они демонстрируют незрелость и отсутствие самоконтроля. Некоторые из тех, кто злится все время, реагируют как дети, у которых нет самодисциплины или самоограничений.

Примите два решения: во-первых, держите свою злость под контролем и, во-вторых, прекратите использовать злость как отклик на вещи, которые вам не нравятся. Примите решение быть более спокойными и сохраняйте рассудительность, пока вы не изучили ситуацию и не задали себе ряд вопросов, для того чтобы сбавить обороты.

Почему злость накапливается

Как только вы разозлились, ваше тело готовится к возмездию. Однако в цивилизованном обществе это возмездие по одной из трех причин обычно является тщетным.

Во-первых, возмездие или контратака не всегда возможны. Если кто-либо “подрежет вам нос” во время движения или оставит вмятину в вашем автомобиле, пока вы будете заниматься покупками, вы можете разозлиться, но у вас нет возможности расквитаться: тот другой уже давно уехал. Злость вскипит внутри вас, но не будет иметь никакого внешнего последствия.

Во-вторых, обычно возмездие неприемлемо. Если кто-то груб с вами или если ваш начальник придирается к вам, для вас неприемлемо наорать в ответ или нанести обидчику оскорбление действием. Вы можете разозлиться, но закончите тем, что будете держать злость внутри, где она накапливается.

В-третьих, возмездие часто неблагоразумно. Если бывший футболист весом в 160 килограмм врежется в вас в баре или ресторане, вы можете разозлиться, но было бы глупо дать ему сдачи. Если вы вернулись к своему автомобилю и обнаружили сидящую на нем банду, для вас было бы лучше придержать свою злость внутри. И вы скроете ее.

В любом случае .каждый раз, когда вы становитесь злыми, если только вы ничего не делаете, чтобы дать злости выход, она разрастается и наконец отравляет ваше тело. Длительная злость действительно изменяет химический состав крови. В конце концов она прорвется в виде кожной болезни, язвы, мигрени или чего-то более худшего. Вы будете срывать разросшуюся злость на членах вашей семьи или на людях, которые не могут защитить себя, например на коллегах или персонале других компаний.

Прекратите это в самом начале

Самый хороший способ обращаться со злостью — это удерживаться от постановки злости на первое место. Заранее примите решение, что вы не позволите себе выйти за рамки душевного равновесия. Контролируйте свою склонность порицать и набрасываться на других, осекая себя и мысленно повторяя еще и еще: “Я ответствен, я ответствен, я ответствен”.

Вы можете не быть ответственными за то, что вам “подрежут нос” во время движения, но вы определенно ответственны за способ, которым отреагируете на это. Более эффективным будет отреагировать спокойно и конструктивно. К тому же вы будете чувствовать себя намного лучше.

Совокупное воздействие физической активности

Однако, если вы уже разозлились, вы можете рассеять злость

посредством контакта с чем-либо. Доктор Ганс Селье назвал это “совокупное воздействие физической активности”. В ходе своих исследований стресса он обнаружил, что установление определенного рода контактов способствует снижению злости. Злость переходит из вашего тела во что-то, с чем вы установили контакт.

Селье обнаружил, что вы можете рассеять свою злость через один из своих выпускных клапанов: свои руки, свои ноги, свои зубы или свой голос. Вы можете избавиться от злости посредством нанесения ударов рукой и ногой, сдерживания себя или испускания воплей.

Любой вид спорта, который требует ударять по чему-нибудь руками, рассеивает злость. Теннис, гандбол, волейбол, бейсбол и баскетбол являются отличным способом отдать злость мячу. Стучать рукой по корзине с мячами для гольфа, когда вы ведете машину, — отличное тонизирующее средство для нервов. Люди, чьи занятия сопряжены с возможностью сильных стрессов, часто ловят себя на мысли, что эти виды спорта очень привлекательны, поскольку они чувствуют себя намного лучше после часа, в течение которого что-нибудь лупят. Вся их злость перемещается в мяч или иной объект.

Обилие прыщей в юности и большинство кожных нарушений во взрослом возрасте вызываются подавленной злостью. Она может быть рассеяна посредством совокупного воздействия физической активности.

Один отец, сын которого был покрыт прыщами, купил ему огромный блок деревяшек и большую коробку десятипенсовых гвоздей. Потом он дал ему молоток и обязал его проводить от десяти до двадцати минут каждый день, забивая эти большие гвозди в деревянные. Прыщи исчезли у мальчика раньше чем через две недели.

Другой отец купил своему сыну корд (3,63 м³) дров и топор и заставил его каждый вечер после школы рубить дрова. Благодаря этому совокупному воздействию физической активности прыщи исчезли у мальчика за пару дней.

Любой вид спорта, в котором есть удары ногой, такие как футбол или американский футбол, превосходны для рассеивания злости. Каждый удар ногой по чему-нибудь служит как выпускной клапан. Вы часто видите разозленных людей, в раздражении топающих ногой, что является неосознанным усилием избавиться от сдерживаемой злости.

Однако многие виды спорта, такие как бег, плавание или езда на велосипеде, не избавляют от злости, потому что в них мало или совсем нет контакта с чем-либо. Они могут помочь вам снизить стресс или сбросить вес, но не избавят от злости.

Вы можете рассеять злость, поедая что-нибудь, что требует интенсивного жевания. Часто, когда вам очень хочется съесть бифштекс, это происходит потому, что вы расстроены или злы, а пережевывание бифштекса энергично перемещает злость из вашего тела в

мясо. После обильного сытного обеда вы чувствуете себя более расслабленным, потому что ушла значительная часть вашей злости.

Вопить — еще один способ, которым люди, как взрослые, так и дети, избавляются от злости. Это — общая форма избавления. В детях злость развивается как результат ощущения себя маленькими и беспомощными. Они вопят, чтобы дать выход своим расстройствам. Так же поступают многие взрослые.

Существует форма психотерапии, называемая “первобытная”. Во время лечения пациенты могут вопить в присутствии подготовленных психотерапевтов. Они обучаются высвобождать подавленную злость, накопленную с детства. Это часто оказывается очень эффективным при оказании людям помощи в овладении своими эмоциями. Это, с одной стороны, обязательно выколачивает подавленную злость и, с другой стороны, избавляет от привычки кричать на тех, кого любите.

Во время жуткой драки между двумя очень злыми людьми они будут бить рукой, ногой, вопить и кусаться. Все эти реакции являются способами изгнать злость. Часто после громкой ссоры или физической потасовки два участника сражения становятся любовниками или хорошими друзьями. Вся злость уходит; остаются только добрые чувства.

Метод когнитивного контроля

Ваша цель — стать личностью с низким уровнем стресса и высокой способностью к свершениям. Чтобы достигнуть этого, вы должны всегда использовать обсуждаемый здесь метод “когнитивного контроля”. Реализация лучшего, что есть в вас, требует, чтобы вы использовали свою способность думать и контролировать свои эмоциональные отклики. Используйте закон подстановки. Специально думайте только о положительном. Думайте оптимистично. Думайте конструктивно. Если вы осознанно выбираете положительную мысль, вы не можете одновременно обдумывать негативную или стрессосодержащую мысль. Вы подставляете позитивное вместо негативного.

Повторяйте себе “я себе нравлюсь” или “я ответстен”. Сохраняйте свое мышление сосредоточенным на вашей цели. Поскольку неотъемлемым свойством цели является позитивность, когда вы представляете себя непрерывно думать о ней, большую часть времени ваше мышление сохраняется позитивным и оптимистичным.

Если кто-то другой разозлит вас, примените закон прощения. Отбросьте чувство злости или негодования. Запомните: прощение — отличное эгоистическое действие. Ваша работа, ваша ответственность призваны поддерживать в вас спокойствие и позитивность, вместо того чтобы позволить разным вещам разозлить вас и вывести из душевного равновесия. Если необходимо отбросить негативные чувства, которые вы испытываете к кому-то другому, сделайте это! Это — ваш

ключ к счастью, покою в душе и долголетию.

Покой в душе — ваша наивысшая цель

Решая сделать покой в душе своей наивысшей целью, вы принимаете полную ответственность за свою внутреннюю жизнь. Организуйте свою жизнь вокруг этой цели. Станьте психологическим детективом и тщательно проанализируйте мысли, мнения, отношения или отклики, которые вызывают у вас стресс любого рода. Когда вы обдуманно делаете покой в душе своим главным принципом, вы становитесь более позитивной личностью. Вы становитесь более расслабленным и привлекательным. Ваше здоровье укрепляется, и вы достигаете гораздо большего, чем в ином состоянии.

Эффективное упражнение

Проанализируйте свою жизнь и определите одну область, в которой вы испытываете стресс или беспокойство. Запишите ясное определение ситуации, наполненной для вас стрессом.

Затем напишите список всех вещей, которые вы немедленно можете сделать, чтобы смягчить ситуацию. Думайте в терминах твердого противостояния и предпримите какое-нибудь позитивное действие. Будьте активным, а не пассивным.

Что есть такого в вашей жизни, чему вы не противостоите? Что является наихудшим из того, что может случиться? Систематически проходите через каждую область вашей жизни и проясняйте ее. Сделайте каждую минуту своего дня источником удовольствия и удовлетворения, а не источником стресса и беспокойства. Сделайте внутренний покой своей наивысшей целью, и вы, наверное, никогда больше не сделаете ошибки.

Глава 9. Мастерство человеческих взаимоотношений

Наиболее важной и наиболее высокооплачиваемой формой интеллекта в Америке является социальный интеллект, способность плодотворно сотрудничать с другими людьми. 85 процентов вашего успеха в жизни практически полностью определяются вашими социальными навыками, вашей способностью позитивно уживаться с другими и, для того чтобы достигнуть ваших целей, вовлекать их в сотрудничество с вами.

Знание того, как развить и поддерживать превосходные человеческие взаимоотношения, может сделать для вашей карьеры и личной жизни больше, чем, наверное, что бы то ни было другое, что вы можете совершить.

Плохие новости состоят в том, что неспособность уживаться с другими является главной причиной неудач, крушений и несчастий в жизни и карьере. Согласно одному исследованию, 95 процентов мужчин и женщин, уволенных с работы в течение десятилетнего перио-

да, погорели, скорее, вследствие низкого уровня социальных навыков, нежели отсутствия компетентности или технических способностей.

Согласно утверждению психолога Сиднея Джуларда, большая часть ваших радостей в жизни — результат ваших счастливых взаимоотношений с другими людьми, а большинство ваших жизненных проблем возникают из-за несчастливых взаимоотношений. Большинство ваших жизненных проблем — это человеческие проблемы.

К счастью, мы можем стать невероятно умелыми во взаимоотношениях с другими, и в этой главе вы узнаете, каким образом. Вы узнаете множество проверенных методов немедленно улучшить ваши взаимоотношения фактически с любым человеком и почти при любых обстоятельствах.

Определенно здоровая личность

Все мы или думаем, что являемся, или чувствуем, что являемся, или хотим являться “здоровой личностью”. Существует много определений “здоровой личности”. Вот три из них, наиболее полезные.

Первое: ваша личность здорова в такой степени, в какой вы обдуманно ищете хорошее в каждом человеке и каждой ситуации. Ваша личность нездорова в такой степени, в какой вы ищете плохое в человеке и обстоятельствах. Ищете ли и находите ли вы хорошее в других или же вы критикуете и выражаете недовольство другими? Это первая мера.

Второе: ваша личность здорова в такой степени, в какой вы можете легко прощать людей, которые каким-то образом причинили вам боль. Большинство несчастий и психосоматических заболеваний вызываются неспособностью прощать, упорством в поддержании недоброжелательности долгое время после того, как инцидент исчерпан. Сам по себе акт прощения оказывает освобождающее воздействие на вашу личность. Истинно здоровые люди не ненавидят, но также и не остаются переполненными злостью и негодованием по отношению того, что случилось в прошлом. Они держат свой ум свободным от старых проблем, не обращают на них внимания. Это вторая мера.

Третье: ваша личность здорова в такой степени, в какой вы можете легко уживаться со многими и разными людьми. Любой может легко уживаться с отдельными людьми. Вы всегда можете поладить с человеком, который очень похож на вас, позитивно или негативно. Но истинно здоровая личность обладает способностью легко ладить с огромным количеством разных людей, обладающих разным темпераментом, индивидуальными особенностями, разным складом ума, разными ценностными ориентациями и убеждениями. Это реальная мера, реальный тест.

Существует прямое соотношение между вашим собственным уровнем самооценки и здоровьем вашей личности. Чем больше вы

любите и уважаете самих себя, тем больше вы любите и уважаете остальных. Чем в большей степени вы рассматриваете самих себя как значительную и достойную личность, тем в большей степени вы рассматриваете других значительными и достойными. Чем в большей мере вы принимаете себя такими, каковыми являетесь, тем в большей мере вы принимаете других такими, каковы они есть.

По мере того как ваше самоуважение повышается — вы все лучше и лучше уживаетесь со все большим количеством разных людей и на все более длительное время. Ваша жизнь становится более счастливой и наполненной. Люди с высоким уровнем самооценки могут поладить почти с каждым где угодно и почти в любой ситуации.

Люди с низким уровнем самооценки могут уживаться только с отдельными людьми и не слишком надолго. Их низкое самоуважение проявляет себя в злости, невежливости, критиканстве, сквернословии и ссорах с окружающими их людьми. Они на самом деле не любят самих себя, поэтому не любят других. В результате люди не любят их в еще большей степени.

Закон косвенного усилия

Закон косвенного усилия утверждает, что вы гораздо проще ладите с другими, подъезжая к ним косвенно, а не напрямую.

Например, если вы хотите произвести впечатление на людей, прямой способ сделать это — попытаться убедить их в ваших замечательных качествах и достижениях. Но “попытки впечатлить другого человека, разговаривая о самом себе, обычно приводят к тому, что вы чувствуете себя глупо, иногда даже приходите в замешательство.

Косвенный способ произвести впечатление на человека, однако, — это просто восхищаться другим человеком. Чем больше вы восхищаетесь другим, вне зависимости от того, чего он или она достигли, тем более вероятным будет впечатление, которое произведете вы сами.

Если вы хотите, чтобы некто заинтересовался вами, прямой способ — рассказать ему о себе. Но косвенный способ работает лучше. Нужно просто заинтересоваться им. Чем в большей степени вы станете заинтересованным в другом человеке, тем с большей вероятностью другой человек заинтересуется вами.

Если вы хотите быть счастливы, прямой способ — делать все, что только сможете придумать из того, что сделает вас счастливым. Однако наиболее высокое и прочное счастье приходит тогда, когда вы делаете счастливым кого-то другого. Из закона косвенного усилия следует, что, когда вы делаете счастливым кого-то другого, вы сами чувствуете себя счастливым. Вы поднимаете свой собственный дух, свое самоуважение.

Как вы заставите другого человека уважать вас? Наилучший способ — уважать его. Когда вы демонстрируете другому человеку

уважение или восхищение им, он испытывает уважение к вам или восхищение вами. Применительно к человеческим отношениям мы называем это принципом взаимности. Когда бы вы ни сделали что-то хорошее кому-то другому, другой человек захочет отплатить вам взаимностью, сделав что-то хорошее для вас. Большинство наших романов и дружб основываются именно на этом принципе.

Как вам, согласно закону косвенного усилия, заставить человека поверить вам? Ответ: поверить ему. Когда бы вы ни показали, что верите или испытываете доверие к другому человеку, он будет стремиться поверить вам или почувствовать к вам доверие. Вы получаете то, что даете. Что вы посылаете, то и получаете назад.

Наиболее важные приложения этого закона косвенного усилия должны быть ориентированы на здоровую личность в вас самих. Вы устроены таким образом, что все, что вы делаете для другого человека, имеет обратное действие, направленное лично на вас. Все, что вы делаете для того, чтобы поднять самоуважение в другом человеке, в то же самое время и в такой же мере поднимает ваше собственное самоуважение. Поскольку самоуважение есть критерий здоровой личности, вы действительно можете улучшить здоровье вашей собственной личности, используя каждую возможность улучшить здоровье личностей других людей. Что вы посеете в жизни других людей, то пожнете в вашей собственной жизни.

Каждый, кого вы встречаете, несет тяжелый груз. Это наиболее истинно в отношении самоуважения и самоуверенности. Каждый подрастает, имея чувство неполноценности, и на всем протяжении нашей жизни мы нуждаемся в том, чтобы получать похвалы и быть признанными другими. Неважно, насколько высоко люди возносятся или какого достигают успеха; они все равно нуждаются в подкреплении своего воображаемого образа. Им по-прежнему нужно, чтобы люди говорили вещи, поддерживающие их самоуважение и создающие в них чувство их большой значимости и ценности.

Существует такая формула: “Ты мне нравишься в зависимости от того, что я чувствую о себе рядом с тобой”. Эта формула является ключом к отличным человеческим взаимоотношениям. Наиболее удачливые и счастливые люди — это те, рядом с кем другие чувствуют хорошее в себе самих. Если вы пойдете по жизни, поднимая самоуважение других, перед вами будут открываться блестящие возможности и люди будут помогать вам так, как вы сейчас даже не можете себе представить.

Используйте закон косвенного усилия. Используйте каждую возможность говорить и делать вещи, которые помогут людям чувствовать себя более значительными личностями. Каждый раз, когда вы проявляете доброту к другим людям, ваше самоуважение возрастает. Вы становитесь более позитивной и здоровой личностью. Вы запечатлеваете в вашем собственном сознании все, что когда-либо выра-

жали по отношению к кому-то другому.

Вызывайте у других чувство значимости

Ключ к тому, чтобы с использованием закона косвенного усилия повышать в других самоуважение, состоит в том, чтобы вызывать в них ощущение значимости. Все, что вы делаете или говорите, побуждая других чувствовать себя более значимыми, укрепляет их самоуважение и в то же время и в той же степени повышает ваше самоуважение.

Если вы будете проводить свой день, изыскивая способы вызывать в других чувство их собственной значимости, вы будете известны и желанны повсюду. Вы будете здоровее и счастливее и получите большее подлинное удовлетворение от жизни, чем другие. У вас будут более низкий уровень стрессов и более высокий уровень энергии. Кроме того, вы будете больше любить и уважать себя, а также испытывать больший душевный покой.

Создание самоуважения в других

Стартовой точкой подъема самоуважения в другом человеке является прекращение опровергать его. Немедленно прекратите делать или говорить что бы то ни было, что принижает самоуважение других. Как минимум будьте нейтральны. Сохраняйте спокойствие. Не говорите ничего.

Деструктивный критицизм любого рода принижает самоуважение быстрее, чем любое иное поведение. Деструктивный критицизм наносит взаимоотношениям и личностям больше ущерба и разрушений, чем все иные негативные воздействия, вместе взятые.

Деструктивный критицизм атакует ядро человеческой личности, вызывая ощущения обиды, неполноценности и незаслуженности. Когда личность подвергается критике, даже так называемой “конструктивной критике”, он или она немедленно начинает злиться, защищаться и хочет дать сдачи. Согласно закону взаимности, что бы вы ни сделали или ни сказали, причиняющее боль другим, особенно когда это наносит удар по их самоуважению, вы вызываете у них желание дать сдачи, расквитаться.

С младенчества мы устроены так, чтобы быть очень чувствительными к любому выражению неодобрения или критицизма, от кого бы оно ни исходило, по любому поводу. Когда нас критикуют, наши рефлексy берут верх. Наше самоуважение резко падает. Наши чувства или отношения к человеку, критикующему нас, немедленно становятся негативными.

Наверное, наилучшее решение, которое вы когда-либо можете принять, — это прекратить критиковать других людей. Исключите из вашего словаря и ваших бесед деструктивный критицизм любого “рода. Превратитесь в положительную личность, говоря людям толь-

ко вещи, которые приподнимают их, вместо того чтобы принижать их.

Большинство людей, которых вы встречаете, делают самое лучшее, на что способны, из того, что имеют. Очень немногие люди умышленно делают ошибки или поступают плохо. Действительно, мозг спроектирован таким образом, что человек не будет преднамеренно делать что-то неправильно, если знает, как сделать это правильно. Ошибка любого рода заставляет человека чувствовать себя некомпетентным. Самоуважение падает. Страдает собственное представление о себе. Он или она больше не любит или не уважает себя. Никто умышленно не делает этого.

В большинстве случаев критицизм в отношении других — следствие осуждения и порицания других, желания поставить себя выше их, чтобы каким-то образом превзойти. Осуждение других, однако, приводит в действие закон сева и жатвы. Последний побуждает других осуждать вас еще в большей степени. Он обрушивает аналогичные негативные последствия на вашу голову. Критикуя других, вы побуждаете других критиковать себя.

Почти все негативные эмоции начинаются с осуждения и порицания других. Следовательно, причина, по которой вы избегаете критиковать других, — чисто эгоистическая. Позитивная и поддерживающая других или по крайней мере нейтральная позиция позволяет вам самим оставаться позитивными и бодрыми. Отказ от критики позволяет вам оставаться независимым, вместо того чтобы стать эмоционально зависимым.

Легко приобрести привычку критиковать и искать ошибки. Целые беседы многих людей посвящены сквернословию и критицизму. Однако вы должны уничтожить эту привычку, если действительно настроены сделать себя такой личностью, которая способна достичь вершины.

Вы должны прекратить пренебрежительно отзываться о людях или говорить о них негативно по какому бы то ни было поводу. Не играет роли, что сделал человек или насколько вы считаете это неверным, — оставляйте ваши мнения при себе. Придумайте игру, состоящую в поиске аргументов, чтобы не критиковать и не Порицать. Придумывайте оправдания для других людей, желайте им только хорошего и, когда это нужно, прощайте, их и давайте им возможность оправдаться.

Еще одна манера поведения, которая разрушает самоуважение и у говорящего, и у слушающего, — привычка жаловаться. Многие люди приобретают привычку жаловаться, играя в игру “Разве это не ужасно”. Они говорят вещи вроде: “Разве это не ужасно, что случилось то-то и то-то?”, “Разве это не ужасно, что цены так высоки?” или “Разве это не ужасно, что бизнес идет так плохо?” Они пытаются “дать преимущество” друг другу, думая о вещах, которые еще хуже.

Генри Форд сказал: “Никогда не жалуйся, никогда не объясняйся”. Привычка выискивать вещи, для того чтобы пожаловаться на них, притягивает в вашу жизнь и в ваше окружение других жалобщиков. Согласно закону концентрации, который утверждает, что все, на чем бы вы ни задерживались, прорастает в вашей действительности, — чем больше вы жалуетесь, тем больше вы находите того, о чем стоит пожаловаться, и тем больше вы находите таких людей, чтобы жаловаться друг другу.

Настоящие люди никогда не жалуются. Если перед ними возникает проблема, они делают все от них зависящее, задают себе работу, прикладывая определенные усилия. Если они ничего не могут с этим поделать, то просто говорят “То, что нельзя изменить, необходимо перетерпеть”. Затем они занимаются тем, чем могут, но никогда не жалуются.

Истина состоит в том, что никого и нисколько не интересуют на самом деле ваши жалобы. У людей есть собственные проблемы, многие из которых гораздо серьезнее ваших. Наверное, 80 процентам людей, которым вы рассказываете о своих огорчениях, это безразлично, а остальные 20 процентов отчасти рады тому, что вы испытываете. Амброс Бирс определил “счастье” как “такую эмоцию, которую ощущаешь, когда видишь несчастье друга”. Это все — чистая правда.

Решитесь полностью прекратить критиковать, осуждать и жаловаться. Как поется в песне, “если вы не можете сказать ничего хорошего, мой совет: вообще помалкивайте”. Если вы просто исключите всякого рода негативизм из вашего общения, это позволит вашим взаимоотношениям получить мощный позитивный импульс. Вы будете испытывать к самому себе лучшие чувства, и так будет с каждым.

Семь ключей к улучшению взаимоотношений

Существуют семь положительных, конструктивных и психологически значимых активных манер поведения, которые вы можете практиковать, с тем чтобы освоить способ уживаться с людьми. Каждая из них обращается к глубоким подсознательным потребностям других, к их потребности ощущать себя важным, значительным и уважаемым. Эти подсознательные потребности были сформированы в раннем детстве, и если вы сможете удовлетворить их, вы будете поражены тем, как много еще людей полюбит вас и, согласно закону косвенного усилия, сколь еще многих полюбите вы сами.

Будьте уступчивым

Первая манера поведения — просто быть уступчивым. Люди любят быть окруженными уступчивыми мужчинами и женщинами, с которыми они могут легко и свободно обсуждать множество раз-

личных вопросов. Когда вы в знак согласия киваете головой и улыбаетесь, другой чувствует себя более значительным и уважаемым, чувствует, что должен сказать что-то значительное и, следовательно, он сам значителен.

Уступчивое поведение поднимает в других самоуважение. Несогласие опускает его. Всякий раз, когда вы противоречите или ссоритесь с людьми, вы бросаете вызов их знаниям и уму. Вы говорите им, что они неправы, что их суждения и опыт не стоят многого. Следовательно, они и сами не стоят многого.

Человеческой природе присуще то, что мы ненавидим быть неправыми, и в еще большей степени — когда очевидно, что это именно так. Неправота в чем-то заставляет нас абсолютизировать ее — чувствовать, что мы и сами по себе неправильные. Наше самоуважение получает удар. Мы чувствуем себя униженными и неполноценными, видя самих себя несовершенными и некомпетентными.

Когда вы говорите человеку, что он неправ, его моментальной реакцией будет занять оборонительную позицию, окопаться и даже стать еще более негибким. Наше самоуважение очень хрупкое, и когда нам говорят, что мы неправы, мы быстро реагируем на это, чтобы любой ценой защититься и оберечь себя.

Будьте уступчивы. Будьте таким человеком, который легко соглашается с другими людьми. Помните слова: “Быстро соглашайся с твоим противником”. Если вы становитесь уступчивым и человеком, которым легко ладить, вы вызываете у других меньшее сопротивление помочь вам или ладить с вами. Даже если другой человек согласен с вашими знаниями или фактами, очевидно неправ, вы должны спросить себя: “Насколько это важно?” Если только это не является принципиальным, лучше пропустить это мимо ушей.

Прекратите спорить

За время своего взросления я стал великим спорщиком. Я готов был без колебаний спорить с кем угодно и о чем угодно. Часто я тратил свое время на то, чтобы стать более информированным о предмете, чем человек, с которым я спорил. Благодаря своей превосходной информированности, я почти всегда выигрывал. Что бы другой ни говорил, я мог опровергнуть это.

Однако вскоре я обнаружил, что много времени провожу в одиночестве. Люди стали преднамеренно обходить меня стороной. Они не хотели не только проводить со мной время на работе, но и общаться со мной после нее. Я выигрывал все споры, но терял всех друзей.

Сказано, что “человек, убежденный против своей воли, остается при своем мнении”. Я убеждал людей, ошеломляя их своими выдающимися знаниями фактов, но я терял гораздо более важное. Я забывал спрашивать себя: “Насколько это важно?”

А ответом на вопрос было то, что действительно важным. Лая

меня было ладить с людьми. Именно взаимоотношения, а не правота или победа в спорах были важны. Вы можете применить эту же меру для себя. Всегда спрашивайте себя: “Я хочу быть правым или счастливым?” И выбирайте счастье!

Наилучшей политикой реагировать на то, что представляется вам неправильным, является просто пропустить это мимо ушей. Но если по некоторой причине этот вопрос настолько важен для вас, что вы не можете позволить себе проигнорировать его, вы все равно оставайтесь уступчивым, используя так называемое “несогласие третьей стороны”.

Действуя согласно этому методу, вы вкладываете слова своего аргумента в уста вымышленного или отсутствующего третьего человека. Вы говорите: “Это очень интересная мысль, Билл, но если бы кто-нибудь намеревался задать этот вопрос, как бы ты ему ответил?” Затем задайте ваш вопрос от имени кого-нибудь другого.

Вы можете спросить: “Как ты думаешь, что бы сказали наши заказчики, если бы знали, что мы собираемся сделать это?” Или вы можете спросить: “Как ты думаешь, отзовутся ли наши банкиры, если мы предпримем это действие?” В каждом случае все время, пока вы задаете подобные вопросы, вы продолжаете оставаться добродушным и уступчивым. Просто задавайте вопросы от имени кого-нибудь другого.

Преимущество этого метода состоит в том, что, если у человека есть хороший ответ, вы можете поладить с ним без проблем. Если другой человек затрудняется ответить на вопрос, то может, не теряя лица, изменить свое мнение, потому что человек, который “задает вопрос”, отсутствует и его это не затрагивает.

Ваше решение стать уступчивым и добродушным человеком снизит уровень ваших стрессов и повысит способность влиять на других с тем, чтобы они помогали вам. Вы повысите самоуважение других и одновременно будете лучше относиться к себе.

Практика одобрения

Вторая созидаящая самоуважение манера поведения, которую вы можете использовать, — это “одобрение”. Каждый из нас устроен так, чтобы искать одобрения от других людей. Ребенок смотрит в лицо матери или отца, чтобы увидеть, действительно ли он любим, уважаем, желанен, важен, забавен, умен и т. д. По мере того как мы взрослеем, мы смотрим в лица других людей, чтобы увидеть, как у нас дела. У нас есть глубокая потребность быть одобряемыми другими людьми, даже людьми, которых мы не знаем.

Всякий раз, когда встречаются двое людей, самым первым, что должно быть установлено между ними, — это определенный уровень одобрения. Мы вглядываемся в глаза, в улыбку, в лицо, в язык тела другого человека, чтобы увидеть, одобряет ли этот другой нас и

рад ли он нашему присутствию. Мы в состоянии расслабиться только тогда, когда почувствуем, что одобрены.

Многие социальные проблемы порождаются отдельными людьми и группами, во всеуслышание объявляющими о том, что хотели бы быть одобренными другими на своих условиях. Когда вы “выходите на арену” и выражаете искреннее безусловное одобрение другому человеку, вы поднимаете в нем его самоуважение, укрепляете собственное представление об этом человеке и позволяете ему или ей почувствовать себя в вашей компании расслабленно и в безопасности.

Так просто!

А что вы должны сделать, чтобы выразить одобрение? Ничего сложного. Просто улыбнитесь. Требуется всего 13 мускулов, для того чтобы улыбнуться, и 112 мускулов, чтобы нахмурить брови. Искренняя улыбка, адресуемая другому человеку, говорит многое. Она говорит: “Я одобряю вас таким, каков вы есть, без всяких условий”. Когда вы улыбаетесь другому человеку, он чувствует себя значимым, важным, стоящим. Он испытывает по отношению к себе лучшие чувства. И все это стоит вам всего лишь простой улыбки, выражения искренней теплоты.

Китайская пословица говорит: “Человек без улыбки не открыл бы магазин”. Продавцы, деловые люди, любой другой, чьи средства к жизни зависят от патронажа или поддержки другими, должны научиться тому, как использовать одобрение во взаимоотношениях.

Закон взаимности утверждает, что если вы, улыбаясь людям и доброжелательно приветствуя их, заставляете их почувствовать себя хорошо, они захотят отплатить тем же, поддержав вас. Вилли Ломан в “Смерти продавца” сказал: “Наиболее важная вещь — это быть любимым”. Когда люди любят вас, они еще более хотят сотрудничать с вами. Секрет того, чтобы быть любимым, — любить других людей. И способ выразить доброжелательность по отношению к человеку — это подарить ему теплую, сердечную улыбку, когда вы встречаете его.

Конечно, трудно улыбаться, когда вам совершенно не до этого. Но вы можете воздействовать на чувства. Даже если вы не чувствуете себя хорошо, но заставите самого себя искренне улыбнуться человеку, которого встретили, то почувствуете себя лучше. Тучи негативизма разойдутся и исчезнут. Постепенно ваша улыбка станет все более и более искренней. Вы поднимете свое самоуважение, делая усилие, чтобы поднять самоуважение других, и добиваетесь этого, улыбаясь.

Отношение признательности

Третья манера поведения, которая поднимает самоуважение в других, состоит в выражении высокой оценки. Одно из глубочайших, страстных желаний, присущих человеческой природе, — это потребность быть высоко оцененным. Когда бы вы ни выразили призна-

тельность или высокую оценку по отношению к другому человеку, вы заставляете его почувствовать себя более значительной, более компетентной и стоящей личностью.

Все, что требуется, чтобы выразить высокую оценку, — это произнести простые слова: “Благодарю вас”. Слова “благодарю вас” являются одними из наиболее сильнодействующих не только в английском языке, но фактически в любом языке мира. Я много путешествовал и работал более чем в восьмидесяти странах и выяснил, что куда бы вы ни собирались, можете проехать хоть половину любой страны, просто выучив и произнося слова “пожалуйста” и “благодарю вас”.

Скажите “Благодарю Вас”

Слова “благодарю вас” имеют невероятную силу. Всякий раз, когда вы говорите их другому человеку, его самоуважение возрастает. Ваша благодарность вознаграждает их и подкрепляет их поведение. Ваше “благодарю вас” повышает вероятность того, что он или она повторят это. Если вы говорите “благодарю вас” за малое, люди будут стараться сделать для вас более значительные вещи.

Выработайте привычку говорить “благодарю вас” каждому за любую услугу, за все, что они делают. Говорите “благодарю тебя” супругу (супруге) за все, что он или она делает для вас. Говорите “благодарю вас” своим детям за любую мелочь, что они сделают по дому. Чем больше вы благодарите свою (своего) супругу и детей, тем более позитивно и счастливо те себя чувствуют. Они будут стремиться делать все больше хорошего, за что заслужат вашей высокой оценки.

В течение дня говорите “благодарю вас” людям, которые что-то для вас делают. Благодарите людей за то, что они встретились с вами. Благодарите их за потраченное время. Благодарите за замечания. Благодарите их за великодушие, за их помощь. Благодарите людей за все, что только можете придумать.

И посылайте “благодарственные письма”. Благодарственные письма — один из самых мощных когда-либо изобретенных создателей самоуважения и взаимоотношений. Когда вы посылаете кому-либо благодарственное письмо, даже если оно содержит только несколько слов, человек позитивно запоминает вас на месяцы или даже на годы. Вы можете возвыситься, став известным вследствие выражения благодарности другим людям различными способами, которыми вы говорите “благодарю вас”.

Создайте “отношение признательности” Наиболее счастливые и самые известные люди — это те, кто идут по жизни, будучи искренне признательными за все, что случилось с ними, и каждому, кого они встретили. Отношение признательности расчищает перед вами дорогу. Отношение признательности формирует здоровую личность и высокий уровень самоуважения. И чем более вы благодарны за то,

что у вас есть, тем больше обретете в будущем.

Маленькие дети плачут, чтобы получить это; взрослые за это умирают

Четвертый способ повысить самоуважение в других, вселить в них ощущение большей значимости — это выражать им одобрение при каждом возможном случае. Выражение одобрения, или похвала, есть один из самых быстрых и наиболее надежных способов заставить человека почувствовать себя счастливым и гордым. Одаривать других людей похвалой и признанием — самый верный путь повысить их самоуважение, закрепить их поведение, сделать так, чтобы они хотели помогать вам и сотрудничать с вами в будущем.

Степень самоуважения определяется тем, насколько человек рассматривает себя как “достойного похвалы”. Всякий раз, когда человек получает похвалу от другого, его самоуважение поднимается вверх, как столбик термометра в жаркий день. Кен Бланхард, автор книги “Менеджер на одну минуту”, рекомендует использовать “одноминутные похвалы” на протяжении всего дня. Он советует, чтобы вы “ловили людей, делающих что-то правильно”. И чем чаще вы это делаете, тем более значительными и компетентными они себя чувствуют и тем более вероятно, что они повторят такое поведение.

Уставшие дети при похвале от их родителей или учителей действительно оживляются и восстанавливают свою израсходованную энергию. Когда человека искренне хвалит кто-то, кого он уважает, его энтузиазм и бодрость возрастают и он испытывает к себе лучшие чувства. Нет почти ничего более эффективного, чтобы поднять у людей самоуважение и заставить их испытывать к себе добрые чувства, чем искреннее выражение похвалы и одобрения за что-либо сделанное или сказанное ими.

Три ключа к позитивному выражению похвалы

Хвалить — это искусство. Великие вожди, преуспевающие деловые люди и отличные родители — все они сильны в выражении похвалы. Существуют три правила для достижения максимального эффекта от вашей похвалы другим людям.

Первое: выражение похвалы должно быть немедленным. Чем скорее вы хвалите действие или поведение другого, тем больший эффект это имеет. Некоторые компании делают ошибку, когда поощряют своих работников каждые три или четыре месяца или даже один раз в год. Когда вы хвалите людей намного позже того, как произошло событие, это оказывает очень слабое действие на них самих или на их будущую деятельность. Итак, хвалите немедленно или в самое ближайшее время, когда имеете возможность.

Второе: хвалите конкретно. Когда вы хвалите за конкретное действие или поведение, вы обеспечиваете то, что это конкретное действие или поведение становится повторяемым. Однако, если вы хва-

лите в общем, как это делают некоторые люди, похвала оказывает на того, кто ее получает, очень слабое воздействие. Например, если вы скажете своему секретарю: “Вы работаете замечательно”, — ваши слова будут иметь только умеренное воздействие. Но если вы скажете: “Вы отлично поработали, напечатав и выпустив тот отчет в четверг”, — вы с гораздо большей вероятностью увидите будущие отчеты выполненными и отосланными вовремя.

Это же самое правило сохраняет силу, когда вы хвалите детей. Вместо того чтобы сказать: “Ты замечательный ребенок”, скажите: “Ты выполнил этим утром суперработу, убрав свою кровать и вымыл свою комнату”. Каким бы ни было конкретное достижение, за которое вы похвалили, ваш ребенок с высокой степенью вероятности его повторит. Правило состоит в следующем: хвалите то, что вы хотите увидеть повторенным, хвалите немедленно и конкретно.

Третье: всякий раз, когда это возможно, хвалите публично. Если вы хотите поправить человека, поправляйте наедине с ним, но хвалите его в присутствии других. Чем больше людей присутствуют при этом, тем выше это поднимет самооценку и самоуважение того человека. Награды и признание, полученные при многочисленном собрании сотрудников, имеют величайшее из всех влияние на самоуважение человека и соответствующее поведение.

Люди могут интенсивнее работать, чтобы получать больше денег, но они будут лезть из кожи, чтобы получить больше похвал и признаний. Все великие лидеры всегда осознавали это и использовали свои возможности, чтобы щедро раздавать похвалу. Сам Наполеон сказал: “Я открыл выдающуюся вещь: человек умрет за орденские ленты”. Похвала, когда она раздается подходящим образом, является мощным мотиватором.

Два типа похвалы

Если вы хотите, чтобы человек выработал привычку убирать свою спальню или приходить на работу вовремя, вы должны хвалить этого человека всякий раз, когда он сделает это. Такая форма выражения похвалы называется “непрерывное подкрепление”. Если вы непрерывно хвалите поведение человека, которое хотите видеть повторяющимся, в результате этот человек будет повторять его так часто, что у него оно войдет в привычку. После того как человек приобрел новую привычку, вы можете включать “перемежающееся подкрепление”. Перемежающееся подкрепление означает, что вы хвалите повторяющееся поведение только на третий или четвертый раз.

Непрерывное подкрепление, как только привычка установилась, может звучать неискренне и даже стать демотивирующим. Непрестанная похвала может побудить человека прекратить такое поведение. Но перемежающееся подкрепление, после того как привычка установилась, может привести к тому, что это поведение будет повто-

ряться безо всяких условий. Оно образно является эквивалентом поддержанию тарелки вращающейся.

Например, чтобы приучить своих детей убирать свою комнату, хвалите их каждый раз, когда они приводят в порядок даже самую маленькую вещь. Делайте из этого большое событие. Поддерживайте такое поведение до тех пор, пока дети не станут убирать свою комнату добровольно или по крайней мере под небольшим принуждением. В один прекрасный день, когда они обретут привычку убирать свою комнату, вам нужно будет хвалить или одобрять их только каждый третий или четвертый раз. Этого будет достаточно, чтобы поддерживать такую привычку в состоянии “включено”

Восхищение

Пятая манера поведения, которую вы можете применять, для того чтобы поднимать самоуважение в других и заставлять их чувствовать себя значимыми, — это восхищение. Всякий раз, когда вы выражаете восхищение другим человеком за что-либо, чего он достиг, за какую-то особенность личности или качество, вы поднимаете его самоуважение. В человеческих взаимоотношениях восхищение является мощным инструментом. Как сказал Авраам Линкольн, “каждый любит комплименты” Выражайте восхищение как можно чаще, и тогда можете быть уверены, другой человек почувствует себя более значимым.

Вы можете восхищаться чертами или качествами личности. Когда вы делаете человеку комплимент за его пунктуальность, великодушие, настойчивость или решительность, вы заставляете его почувствовать себя более значительным и важным. Мы все гордимся нашими позитивными чертами. Мы все гордимся своими достижениями. Когда другие люди одобряют и восхищаются нами, мы чувствуем себя лучшими.

Вы можете восхищаться тем, чем владеют люди. Люди часто вкладывают много эмоций в вещи, которые они приобретают. Например, большинство людей придают важное значение мебели и разным бытовым приспособлениям в своем доме. Вы никогда не ошибетесь, делая комплименты человеку о том, как привлекательно выглядит его дом или жилая комната.

Люди также уделяют много внимания своей одежде. Будьте уверены, что вы заставите женщину относиться к себе лучше, сделав ей комплимент по поводу детали ее туалета или аксессуаров.

Вы можете достигнуть такого же эффекта, сделав комплимент мужчине по поводу его одежды, особенно его обуви или галстука. Мужчины обычно тратят много времени, подбирая галстук и туфли, которые они покупают. Они будут приятно удивлены, когда вы выразите им восхищение по этому поводу.

Вы также можете восхищаться достижениями людей. Вы може-

те делать им комплименты по поводу их образования или должности, на которую они поднялись. Вы можете восхищаться бизнесом, который они построили, или чем угодно еще, чего они достигли.

Восхищение достижениями людей поднимает их самоуважение и вызывает у них доброе отношение к вам. Если вы искренне хотите выразить восхищение другим человеком, вы найдете множество возможностей сделать это. Каждый достиг чего-то, что достойно вашего восхищения. Ваша задача — найти это и сделать комплимент ему в этой связи.

Однако позвольте мне добавить одно замечание об осторожности. Выражайте высокую оценку, одобрение или восхищение только тогда, когда вы искренне испытываете это. Никогда не будьте неискренними в ваших попытках поднять самоуважение в других. Люди — это что-то вроде детекторов человеческой лжи. Они могут выявить вашу неискренность в переполненной людьми комнате. Не принимайте на себя этот грех.

Есть только одно исключение из этого правила: в любом случае неискренняя улыбка лучше, чем искренне нахмуренные брови. Но во всех остальных случаях ваши комплименты должны быть искренними. Вы должны честно иметь в виду именно то, что говорите. Если это будет не так — люди почувствуют, что вы пытаетесь манипулировать ими. И если они почувствуют это, вы получите их реакцию, прямо противоположную желаемой вами. Самоуважение человека упадет, и он отреагирует на ваши слова с недоверием и опаской.

Итак, вот первые пять правил, которые вам необходимо соблюдать, чтобы другие люди чувствовали себя более значительными. Первое: будьте уступчивым. Второе: выражайте одобрение, улыбайтесь людям, которых вы встречаете. Третье: давайте им высокую оценку, говорите при каждом удобном случае “благодарю вас”. Четвертое: выражайте одобрение, хвалите и выказывайте уважение другим людям за позитивные вещи, которые они делают. Пятое: выражайте восхищение, делайте комплименты людям по поводу их достижений, их личных особенностей или их приобретений. Такое поведение с вашей стороны является фундаментом хороших отношений с другими. Каждый раз, когда вы применяете такое поведение, вы заставляете других людей лучше относиться к самим себе и при этом лучше относиться к себе самому.

“Белая магия”

Шестая манера поведения, которую вы можете применять, чтобы заставить других почувствовать себя более значительными, — это внимание. Жизнь — обучение вниманию. Вы всегда уделяете внимание тому, что для вас наиболее важно и интересно. Ваше внимание — это ваша жизнь. Куда бы ни устремлялось ваше внимание, туда же следуют ваши мысли, чувства, ваша жизнь.

В ваших взаимоотношениях с другими количество внимания, которое вы им уделяете, является главным индикатором того, насколько они важны для вас. Вы всегда уделяете больше внимания людям и вещам, которые наиболее значимы для вас. Противоположностью вниманию является безразличие. Вы игнорируете людей и вещи, которые и не имеют для вас значения, и не являются привлекательными.

Когда вы уделяете внимание человеку, вы говорите: “Я ценю вас, вы важны для меня”. Когда вы игнорируете человека, вы говорите: “Вы являетесь для меня не важными и малозначимыми”. Каждый акт внимания человеку поднимает его самоуважение. Акт игнорирования человека снижает его самоуважение. Безразличие часто делает человека злым и обороняющимся.

Главная причина негативных эмоций коренится в ощущении того, что нас игнорируют другие люди. Будучи игнорируемыми то ли супругом, то ли боссом, то ли даже официантом в ресторане, мы чувствуем себя обесцененными и униженными. Вот почему люди, преуспевающие в человеческих взаимоотношениях, очень чувствительны к потребности уделять должное внимание другим и отдают себе в этом полный отчет.

Каким образом вы уделяете должное внимание другим людям? Вы пользуетесь “белой магией”, выслушивая их. Выслушивание есть истинная мера внимания в человеческих взаимоотношениях. Выслушивание есть способ, которым вы показываете, как высоко вы оцениваете другого человека и то, что он говорит. Только когда вы старательно слушаете другого человека, вы показываете этим ему, что он значим и важен для вас. Самые лучшие лидеры и продавцы, наилучшие менеджеры и друзья — отличные и умелые слушатели.

Существуют три главных выигрыша от превращения в хорошего слушателя. Первое: выслушивание создает доверие. Когда кто-то другой выслушивает нас, мы больше доверяем этому человеку. Самым быстрым способом построить доверие между двумя людьми для каждого из них является умение внимательно и с благодарностью слушать другого. Другой человек любит вас и доверяет вам больше тогда, когда вы внимательно слушаете его. Он становится более открытым вашему влиянию.

Второй выигрыш от выслушивания — это то, что слушание созидает самоуважение. Когда вы старательно и внимательно выслушиваете человека, его самоуважение растет. Точно так же растет ваше самоуважение, когда кто-то другой очень внимательно слушает вас. Вы чувствуете себя более важной, значительной личностью.

Третий выигрыш от выслушивания: слушание созидает самодисциплину. Для того чтобы внимательно выслушивать другого человека, требуется большое личное мастерство и самоконтроль. Обычный человек говорит со скоростью около 150 слов в минуту, в то вре-

мя как может слушать со скоростью порядка 600 слов в минуту. Активное слушание требует, чтобы вы контролировали свое внимание и держали себя сфокусированным на говорящем. Чем в большей мере вы можете дисциплинировать себя, с тем чтобы слушать, не отвлекаясь, тем больших успехов вы добьетесь в других областях своей жизни.

Не садитесь именно здесь?

Первой составляющей активного слушания является внимательное слушание. Лучше разместиться прямо напротив говорящего, нежели в углу. Немного наклонитесь вперед к говорящему. Если вы стоите, переместите свой вес на подушечки пальцев ног так, чтобы ваша энергия направлялась вперед. Внимательно наблюдайте за ртом и глазами говорящего. Это скажет ему о том, что вы уделяете все свое внимание тому, что он говорит. Это покажет говорящему, что вы полностью поглощены беседой.

Второй составляющей активного слушания является непрерывное слушание. Большинство людей в действительности не слушают того, что говорит другой. Они настолько поглощены тем, что собираются ответить, когда другой остановится, что редко слышат, что же на самом деле говорит другой человек.

Когда говорящий почувствовал, что слушатель просто ждет момента вскочить или что мысли его витают где-то в другом месте, наоборот, обдумывая ответ, первый становится раздраженным, ощущает дискомфорт и чувствует себя оскорбленным. Но когда говорящий чувствует, что другой человек настраивается на него и на то, что он говорит, говорящий чувствует себя более значительным. Поэтому слушайте внимательно, слушайте доброжелательно, слушайте так, как будто в целом мире не существует ничего важнее того, что говорит этот человек, и столь длительное время, сколько понадобится этому человеку, чтобы высказаться.

Третьей составляющей активного слушания является пауза перед тем, как ответить. Когда говорящие заканчивают речь, перед тем как что-нибудь сказать, сделайте паузу на три—пять секунд. Во время этой паузы произойдут три вещи.

Первое: вы действительно лучше услышите другого человека. Когда вы отводите услышанному несколько секунд, чтобы проникнуться им, вы действительно понимаете другого человека лучше.

Второе: своей паузой вы избегаете перебивать другого человека, если он просто сделал паузу, чтобы собраться с мыслями. Когда вы делаете паузу на три—пять секунд, вы даете другому возможность продолжить, вместо того чтобы прервать его. Не многие вещи раздражают или оскорбляют сильнее, чем прерывание мысли или предложения.

Третье: когда вы делаете паузу перед ответом, то своим молча-

нием демонстрируете значимость для вас того, что было сказано. Вы даете этому тщательное рассмотрение. Огромным комплиментом говорящему является наличие слушателей, тихо сидящих и размышляющих о его замечаниях, перед тем как ответить.

Четвертой составляющей хорошего выслушивания является задавание вопросов для уточнения. Задавайте вопросы, чтобы быть уверенными, что вы полностью поняли, что сказал другой человек. Есть старая поговорка: “В основе любой неудачи лежат ложные предположения”. Когда вы, не проверяя, предполагаете, что все поняли, очень часто оказывается, что вы вообще не понимаете другого человека. Это особенно справедливо для разговоров между мужчинами и женщинами.

Одним из самых лучших вопросов, какие вы можете использовать, чтобы осуществить “проверку восприятия” и убедиться, что то, что вы услышали, и то, что другой человек сказал, есть одно и то же, является вопрос: “Что вы имели в виду?” или “Что именно вы имели в виду?”

Мой опыт в продажах, маркетинге, консалтинге и обучении состоит в том, что если у вас есть хоть малейшее сомнение на счет того, что человек действительно имеет в виду, вы, скорее всего, его не поняли. Для хорошего общения и хорошего слушания существенно задавание вопросов с целью обеспечить ясность. И не может быть такого, чтобы вы задали вопрос “Что вы имеете в виду?”, не получив разъяснений.

Наверное, наилучшим способом расширить беседу, повысить свои способности слушать и углубить ваше понимание является использование вопросов с открытыми окончаниями.

Вопрос с открытым окончанием — это такой вопрос, на который невозможен ответ словами “да” или “нет”. Вопрос с открытым окончанием начинается со слов, известных из стихотворения Редьярда Киплинга: “... шесть честных слуг/.../ (От них научен я всему); /Зовут их Что, Когда и Как/ Кто, Где и Почему”.

Когда вы задаете вопросы с открытым окончанием, дополнительный выигрыш заключается в том, что вы получаете большую возможность слушать, большую возможность построить доверие и большую возможность полностью понять, что говорит и чувствует другой человек. Запомните, вы никогда не научитесь ничему, пока ваш рот открыт. Когда вы говорите, все, что вы можете сказать, — это то, что вы уже знаете. Но когда вы слушаете, для вас становится возможным узнать что-то новое.

Пятая составляющая активного слушания — это вернуть обратно ему или ей их же слова. Перескажите своими словами то, что он или она сказали. Когда вы перескажете и вернете таким образом это обратно, то тем самым вы сделаете комплимент говорящему. Вы продемонстрируете, какое пристальное внимание вы ему уделите. Дей-

ствительно, до той поры, пока вы не в состоянии точно пересказать мнение говорящего, вы на самом деле еще его не поняли.

Попробуйте это, когда другой человек заканчивает говорить. Сделайте паузу на три—пять секунд, а затем скажите: “Позвольте мне убедиться, что я понял вас. То, что вы говорили, состоит в следующем...” И затем верните ему обратно сказанное, но уже своими словами.

Всякий раз, когда вы делаете усилие, чтобы слушать внимательно и затем суметь вернуть слова человека ему обратно, вы повышаете свою способность к коммуникации. Вы создаете большее доверие между вами двумя. Вы создаете в другом человеке более высокое самоуважение и развиваете самодисциплину в самом себе.

Эмфатическое слушание

Эмфатическое слушание предполагает скорее искреннюю заботу и деятельность в качестве “говорящих подмостков” для другого, нежели попытки самостоятельно разрешить проблемы другого человека.

Терапевты используют эту методику эмфатического слушания, возвращая обратно человеку их же слова в другой форме. Если, например, человек говорит: “Я действительно расстроен своей работой”, вы можете сказать: “Звучит так, как будто вы чувствуете себя подавленным тем, как идут дела у вас на работе”.

Когда вы отражаете назад его же слова, вы часто помогаете этому человеку не только прийти к лучшему пониманию проблемы, но также и продвинуться в ее решении.

Существует два типа эмфатического слушания — простое отражение и интерпретационное отражение. При “простом” отражении вы, не копаясь в скрытом смысле или подразумеваемых сообщениях, просто перефразируете то, что говорящий уже выразил явно, ничего к этому не добавляя. Вы просто излагаете собственными словами то, что уже услышали, и возвращаете это обратно.

Если человек сказал: “Я действительно волнуюсь”, вы просто говорите: “Кажется, что вы действительно взволнованы”.

При “интерпретационном” отражении вы оказываетесь по ту сторону простого перефразирования того, что сказал говорящий. Вместо этого вы отражаете то, что показалось вам лежащим в основе поступившего сообщения. “Что-то действительно есть, что беспокоит вас в связи с вашей работой; может, это то, что ваш начальник оказывает на вас слишком сильное давление?” При использовании интерпретационного отражения вы можете делать одну из двух вещей. Первое: вы можете суммировать все, что сказал другой человек, а затем идентифицировать основы этих сообщений. Например, вы можете идентифицировать как основу злость или разочарование. Вы могли бы сказать: “Я чувствую, что вы действительно злы или рас-

строены из-за этой ситуации”. Вы не добавляете от себя более глубокого значения.

Второй тип интерпретационного отражения состоит в попытке перефразировать мысли или ощущения, которые — хотя говорящий их и не сформулировал — вы заподозрили как действительное сообщение. Вы предпринимаете попытку поработать с ядром предполагаемой проблемы, а не с ее симптомом.

Например, однажды, когда моему сыну Мишелю было восемнадцать месяцев от роду, мой старший ребенок, Кристина, которой уже было почти пять лет, вошла в кухню в слезах и сказала: “Я ненавижу моего брата”.

Если бы я не понял интерпретационное сообщение, я должен был бы сказать: “О, нет, ты любишь своего брата и сама знаешь это”. Вместо этого, реагируя на невысказанное сообщение и понимая подспудное соперничество, я сказал ей. “Тебе кажется, что мы уделяем слишком много внимания твоему маленькому брату и что мы уделяем не слишком много внимания тебе, не так ли?”

В ответ на это Кристина разрыдалась и сказала: “Да, я иногда чувствую, что вы любите его больше, чем меня”. В действительности она не ненавидела Мишеля — она просто нуждалась в дополнительном убеждении, что мы по-прежнему очень сильно любим ее.

Эта форма интерпретационного отражения или эмфатического слушания очень полезна. Она требует от вас опуститься глубже слов говорящего и искать подлинные причины того, что чувствует говорящий о том, что и как он делает.

Практикуясь в рефлексивном слушании, вы можете быть полезны не только членам своей семьи, но также и вашим друзьям и коллегам по работе. Иногда все, что нам нужно, — это способность проникновения в суть, отраженную искренним другом, который способен понять, что нужно нам, чтобы разрешить наши собственные проблемы. Вы можете предоставлять другому эту способность проникать в суть, будучи чувствительным и искусным слушателем.

Принцип бумеранга

Седьмой способ повысить самоуважение других — это использовать принцип бумеранга. Этот принцип гласит, что “любая искренняя эмоция, которую вы выражаете по отношению к другому человеку, раньше или позже бумерангом вернется назад к вам”.

Шекспир писал: “Лепесток розы льнет к руке, которая отбрасывает его”. Всякий раз, когда вы выражаете положительное чувство к кому-то, оно в конце концов бумерангом вернется к вам. Тот же принцип действует в отношении негативного чувства или мысли, так что говорите о других то, что вы хотели бы получить назад.

Сопровождайтесь соблазну критиковать, осуждать или выражать неудовольствие. Практикуйтесь в том, чтобы быть уступчивыми и

приятными. Выражайте понимание, одобрение и восхищение. Внимательно слушайте, когда говорят другие, и помните о бумеранге. Если вы последуете этим советам, то заставите других чувствовать себя замечательными и будете желанны, куда бы вы ни пришли.

Искусство беседы

Все, о чем мы говорили в настоящей главе, было направлено на освещение всего наилучшего, что может быть в искусстве беседы. Именно в беседах с другими людьми легко давать и брать, обмениваться идеями, информацией и мнениями, которыми человек демонстрирует качество его или ее личности. Вот несколько идей, которые помогут вам быть лучшим собеседником при любых обстоятельствах.

Просто следуйте правилам

Первое правило хорошей беседы — это настроить тему на вашего собеседника. Разговаривайте с людьми на темы, которые им интересны. Любые темы, включая те, которые обычно являются табу для беседы, вполне хороши, если они представляют интерес для человека, с которым вы разговариваете. Вы можете обсуждать политику и религию, если другой, с которым вы беседуете, хочет это делать. Но если вы видите, что не получаете отклика на конкретную тему, быстро остановитесь и говорите о чем-нибудь другом.

Один из наилучших способов начать беседу — это просто спросить человека: “Какой работой вы занимаетесь?” Если в общих чертах вы знаете, что делает этот человек, знаете его должность или область промышленности, задайте вопрос типа: “Что именно вы делаете?” или “Как идут дела на работе?”

Безотносительно к тому, какой ответ вы получите о специфических занятиях или деятельности человека, один из наиболее интересных вопросов, которые вы можете задать другому, это: “А все-таки, как вы попали в этот бизнес (род занятий)?”

Большинство людей рассматривают свою трудовую деятельность как одну из наиболее интересных историй, какие когда-либо были рассказаны. На каком бы месте ни остановился рассказчик, вы можете поддержать беседу или текущий момент, спросив: “И что вы делали потом?”

Спрашивая людей: “А все-таки, как вы попали в этот бизнес?” или “И что вы делали потом?”, вы дадите себе возможность поддерживать беседу почти до бесконечности.

Наверное, наиболее важная часть настройки беседы на вашего слушателя — это быть чувствительным к объему интереса, продемонстрированного другим человеком. Если он или она становится беспокойным, начинает смотреть вокруг или куда-то вдаль, это является сигналом, что вам необходимо поменять тему разговора, выбрав что-нибудь, представляющее больший интерес.

Если это случится, просто сделайте на момент паузу, а затем задайте вопрос, начинающийся с одного из слов что? где? когда? как? почему? или кто? “Как долго вы живете здесь?” “Где вы ходили в школу?” “Когда вы начали работать в этой компании?”

Второе правило хорошей беседы — это придерживаться обороты. Это означает — никаких монологов. Если вдруг вы обнаружили, что говорили три минуты подряд, без вопросов или комментариев от ваших слушателей, можете быть абсолютно уверены, что вы говорили на тему, которая интересна только вам самим. Мы все делаем эту ошибку. Запомните, если другие люди не участвуют в разговоре, значит, вы произносите речь, а не поддерживаете беседу.

Придерживать обороты также означает не прерывать, когда люди говорят. А если вас прервали, когда кто-то еще присоединился к группе, наиболее вежливая и самая трудная вещь, которую вы можете сделать, — это замолчать. Не продолжайте и завершите историю, пока вас не попросили сделать это Хорошая беседа должна иметь простой прилив и течение, как поток, направленный туда и сюда. Каждый человек имеет возможность говорить и слушать. Если какая-то часть собравшихся лишена возможности говорить, то беседа становится односторонней и говорящий человек будет восприниматься как зануда.

Третье правило для хорошей беседы — это думать, прежде чем сказать. Избегайте говорить что бы то ни было, что могло бы заставить кого-то почувствовать себя неудобно, несчастливо или неловко. Будьте тактичным, угадывающим чувства и осознающим уязвимые места других людей.

Противоположностью такту является обычная невнимательность. Хороший способ избежать бестактности — не быть непреклонным во всем. Бенджамин Франклин в своей автобиографии рассказал о том, как он всесторонне изменил свою личность и преуспел в общении с другими, предвзятое каждое свое мнение словами “мне кажется, что” или “некоторые говорят, что” и так далее. Если вы осторожно выражаете свое мнение, показывая, что вы открыты к возможности ошибиться, окажется, что для остальных при этом гораздо проще слушать вас и наслаждаться вашими идеями.

Неприменно показывайте, что вы доверяете другим точкам зрения и другие вкусы имеют для вас такое же значение, как и ваш собственный. В областях, которые сильно влияют на индивидуальные мнения и вкусы, нет ничего черного или белого. Ваша точка зрения на политику, религию, секс, загрязнение окружающей среды или любая иная тема, по поводу которой существует много разных точек зрения, просто такова: ваша точка зрения. Если вы дадите почувствовать, что открыты для других мнений и других интерпретаций, люди будут гораздо более открыты с вами.

Для хорошей беседы уважайте тайны других людей и держите

при себе свои собственные. Некоторые приобретают привычку интервьюировать других людей и задают им множество вопросов, ответы на которые не имеют никакого отношения к их бизнесу. Пусть ваши вопросы будут общими и неличностными и дают другому человеку возможность решить, хочет ли он открыться перед вами.

Не обременяйте случайных приятелей своими неприятностями. Существует что-то вроде общественных сборищ и коктейлей, с исповедями или длительными дискуссиями обо всех неприятностях, которые случаются с людьми. Никогда не критикуйте, не осуждайте и не жалуйтесь. Будьте позитивными и бодрыми. Держите ваши проблемы при себе.

Полезно помнить, что все, что вы говорите, может быть использовано против вас. Закон Барнхама говорит: “Все знают всё”. Всё, что при любых обстоятельствах вы говорите кому-либо, в конце концов стремится стать известным каждому, и особенно тому, кому бы вам меньше всего хотелось, чтобы это стало известно. Будьте осторожны, говоря что-либо; в общественной и деловой жизни нет секретов. Некогда “секрет” был хорошо определен как “нечто, что только вы рассказываете одному человеку”. Секреты не имеют ценности, пока они не могут быть проданы.

Наконец, чтобы быть отличным собеседником, будьте естественны. Будьте сами собой. Позвольте своей индивидуальности изливаться. Говорите только то, что вам кажется удобным говорить. Если по какой-либо причине что-то внутри вас советует вам помалкивать, прислушивайтесь к своему внутреннему голосу. Говорите просто и непринужденно, не пытаясь произвести впечатление или кем-то восхищаться. Говорите просто то, что естественно приходит вам на ум.

Самые наилучшие собеседники и наиболее приятные люди — это те, кто расслаблен, позитивен и полностью естествен.

Игровое поле — ваше

Искусство общения и социального взаимодействия — это игровое поле, где вы можете довести свои личные умения до совершенства. Вы можете использовать все рекомендации, которые мы обсудили в настоящей главе, чтобы заставлять других людей чувствовать себя значительными. Когда вы общаетесь с другими, вы можете избегать критицизма, осуждения или жалоб. Вы можете практиковаться в уступчивости даже тогда, когда не согласны с точкой зрения другого. Вы можете проделывать это в порядке тренировки, как упражнение в личном совершенствовании.

Вы можете использовать одобрение, улыбаясь людям, которых вы встречаете, и глядя в их лица. Вы можете практиковаться в высокой оценке, говоря “благодарю вас” за все, что каждый делает для вас. Вы можете использовать одобрение и признание, хваля других людей за их достижения. Вы можете использовать восхищение, зада-

вая людям вопросы о них самих и затем восхищаясь их особенностями, качествами и достигнутыми результатами.

Прежде всего, вы можете использовать внимание — “белую магию” активного слушания. Это, как никакая другая привычка, делает вас человеком, притягивающим других людей.

Есть известная история о Дейле Карнеги. Однажды он был приглашен на праздник в Нью-Йорк, устраиваемый в честь одной богатой женщины, которая только что вернулась из путешествия по Африке.

Когда Дейл Карнеги прибыл на праздник и его представили этой женщине, она тут же сказала: “О, мистер Карнеги, я слышала, что вы — один из чудеснейших собеседников в Нью-Йорке. Это правда?”

Дейл Карнеги ответил: “Большое спасибо, мадам. А я слышал, что вы только что вернулись из путешествия по Африке. Почему вы решили поехать в Африку?”

Когда она рассказала ему, почему она съездила в Африку, Карнеги стал спрашивать: “А кого вы взяли в Африку с собой?”, “А когда вы уехали в Африку?”, “Когда вы вернулись?”, “Где вы побывали в Африке?”, “Как вы туда добрались?”, “А что именно вы делали, когда были там?”

Эти двое беседовали около двадцати минут. В течение этого времени она говорила около 95 процентов времени, отвечая на вопросы Карнеги. На следующий день нью-йоркские газеты на страницах светской хроники процитировали, что она сказала: “Мистер Дейл Карнеги, несомненно, один из чудеснейших собеседников в Нью-Йорке”.

Вы тоже можете стать блестящим собеседником, научившись как нужно говорить и особенно слушать.

Ладить с другими — это, наверное, самая важная вещь из тех, которым вы когда-либо учились. Когда я подрастал, я был очень замкнут. У меня было мало друзей, да и те были неудачниками вроде меня. Моя неспособность общаться с людьми омрачала мою юность. Это сдерживало меня до тех пор, пока я не открыл великий секрет взаимоотношений.

Секрет состоит в том, что вы можете стать общительным и приятным, делая две вещи. Первое: отвлечитесь от себя и войдите в жизнь и заботы других. Станьте искренне заинтересованными в них. Задавайте им вопросы и прислушивайтесь к ним. Думайте о способах, которыми вы можете помочь им. Используйте закон сева и жатвы. Делайте для других то, что хотели бы получить от них сами.

Второе: займитесь работой над собой и своими целями. Развейте свои уникальные способности. Добейтесь успеха в том, что делаете. Чем лучше вы делаете важные для вас вещи, тем больше вы сами себе нравитесь. И чем больше вы нравитесь сами себе и уважаете себя, тем более приятными и преуспевающими вы будете в отношениях с другими. Ничто так не приводит к успеху, как успех.

Визуализируйте, подтверждайте и делайте свое дело. Работайте над собой так, как будто от этого зависит ваше будущее, потому что это действительно так. Вы можете стать одним из самых позитивных и преуспевающих людей в вашей среде, и станете им, когда заставите эти идеи работать в ваших взаимоотношениях с людьми.

Глава 10. Мастерство личных взаимоотношений

Одним из качеств зрелой, самореализующейся личности является способность вступать в близкие отношения и поддерживать эти отношения в течение длительного периода времени. Являются самыми здоровыми личностями те мужчины и женщины, которые длительное время существуют вместе как человеческие существа, те, кто обладает наибольшей способностью к таким любовным взаимоотношениям.

Выбор спутника” жизни, равно как и качество вашей семейной жизни, определяет ваш успех как человеческого существа в большей мере, чем любой другой фактор. Ваши взаимоотношения есть прямое отображение того, какой личностью вы являетесь в действительности. Закон соответствия утверждает, что ваш внешний мир взаимоотношений будет в точности соответствовать вашему внутреннему миру мыслей и чувств. Если ваш внутренний мир является позитивным и любящим, ваш внешний мир взаимоотношений будет счастливым и удовлетворяющим вас.

Бенджамин Дизраэли, премьер министр Англии в XIX веке, однажды сказал: “Ни один успех в общественной жизни не может компенсировать потери в личной жизни”. Ваши личные взаимоотношения будут брать верх над всем остальным. По мере того как вы будете расти и становиться более зрелой личностью, будут расти и развиваться ваши взаимоотношения.

Согласно закону притяжения, вы будете притягивать в свою жизнь людей такого рода, которые во многом идут таким же путем, как и вы, т. е. тех людей, чьи мысли и чувства соответствуют вашим доминантным мыслям и чувствам. По мере того как вы становитесь более позитивными, оптимистичными и любящими, вы будете естественным образом притягивать в свою жизнь более позитивных, оптимистичных и любящих людей.

Согласно закону сева и жатвы, вы пожнете в точности то, что посеяли, и нет такой области, для которой это было бы более верным, чем ваши взаимоотношения. Вы наблюдаете действие закона во всех ваших взаимодействиях с другими.

Вы получаете от своего брака или романа в точности то, что вы вложили в него. Чем больше самого себя вы вложите во взаимоотношения, тем больше любви, удовлетворения и радости вы получите от них. Мужчины и женщины рождаются незавершенными и нуждаются друг в друге, чтобы стать цельными. Они рождаются со взаимодей-

полняющими друг друга качествами и достоинствами. Они нуждаются друг в друге, для того чтобы выполнить свое предназначение. Счастливые взаимоотношения идут рука об руку с душевным покоем, долгой жизнью, здоровьем, счастьем и изобилием. Мужчины и женщины с бедными взаимоотношениями либо вовсе без них более болезненны и умирают более молодыми, чем мужчины и женщины, которые счастливо живут вместе.

Действительно, согласно написанному Рональдом Адлером и Нейлом Тоуном в книге “Заглядывая вовне, заглядывая внутрь”, социально изолированные люди умирают преждевременно примерно в два или три раза чаще, чем люди с сильными социальными связями. Уровень смертности от болезней сердца, рака и язв среди разведенных мужчин вдвое выше, чем среди женатых. Уровень заболеваемости раком всех видов среди разведенных мужчин и женщин более чем в пять раз выше, чем среди холостых. Только уже по одной причине, состоящей в вашем желании жить долго и счастливо, вы должны быть очень серьезными в вопросе создания и поддержания отличных взаимоотношений с самыми важными в вашей жизни людьми.

Где это начинается

Степень вашего самоуважения определяет вашу личность и ваш уровень счастья. Высокое самоуважение ведет к высокому достижению и успеху в любой области жизни, в то время как низкое самоуважение предвещает и сопровождает большинство неудач и огорчений.

Первая составляющая самоуважения — это чисто эмоциональный элемент, то, как и что вы чувствуете о самом себе, отдельно и вне зависимости от кого-либо или чего-либо еще. Вторая составляющая вашего самоуважения определяется ощущаемым вами уровнем компетентности в том, что вы делаете. Это то, как вы представляете себе, насколько хорошо вы справляетесь с важными областями своей жизни. Это называется самоуважением, основывающимся на свершениях, и это является существенным элементом вашей личности.

Когда вы чувствуете, что сильны в своей области, что хорошо с этим справляетесь, вы наслаждаетесь высоким самоуважением. Это чувство укрепляет остальные составляющие самоуважения, ваше ощущение собственной значимости. Если вы хорошо делаете дело, вы чувствуете себя хорошо; если вы чувствуете себя хорошо, вы хорошо делаете дело. Одно зависит от другого.

В силу того что ваши личные взаимоотношения являются основополагающими в вашей жизни для того, чтобы вы могли наслаждаться непреходящим чувством самоуважения, вы должны в своем сердце знать, что способны вступить и поддерживать позитивные, здоровые и конструктивные, насыщенные любовью взаимоотношения с другим человеком.

Ощущение дефектности или некомпетентности в своих взаимо-

отношениях с другими подрывает ваше самоуважение и самоуверенность. Ваш успех во взаимоотношениях с важным для вас человеком укрепляет ваше самоуважение. Успешность общения с другими заставляет вас чувствовать себя более компетентным и завершенным и высвобождает вас для преуспевания в других областях вашей жизни.

Существует прямая взаимосвязь между качеством ваших взаимоотношений и вашим уровнем самоуважения и самооценки. Вы можете нравиться себе самому только в такой степени, в какой вы полностью одобряете сами себя, а то, насколько вы нравитесь себе, в большой степени определяется тем, насколько вы — как чувствуете — одобряетесь другими людьми.

Большинство из нас растет при условном одобрении, а часто и при неприятии и осуждении со стороны наших родителей. Став взрослыми, мы ищем безусловной любви и одобрения со стороны других и главным образом со стороны одного особенного человека, чтобы компенсировать то, чего, как мы чувствуем, были лишены в детстве. От этого зависит наше ментальное здоровье.

Самоодобрение

Вы никогда не можете искренне испытывать симпатию к самому себе до тех пор, пока не одобрили себя полностью, пока не согласились со своими и сильными чертами, и слабостями. А ключ к одобрению самого себя — в том, чтобы быть безусловно одобренным по крайней мере еще одним человеком, которого вы уважаете и которым восхищаетесь и даже, более того, — которого любите. Только тогда, когда кто-то другой принимает вас “без прикрас и полностью”, вы можете расслабиться и принять самого себя как значительную и стоящую личность.

Самосознание

Для того чтобы испытывать самооценку, вы сначала должны развить самосознание. Вам нужно понять, почему вы думаете, чувствуете и действуете именно так, как это есть. Вам необходимо осознать влияние формирующего опыта вашей жизни. Вам необходимо понять, как и почему вы стали такой личностью, которой являетесь сегодня.

Только когда вы достигнете высокого уровня самосознания, вы сможете двигаться к более высокому уровню самооценки. Прежде чем сможете одобрить самих себя, вы должны лучше осознать, кто вы есть на самом деле. И только обладая высоким уровнем самооценки, вы можете наслаждаться самоуважением — ключом к тому, чтобы быть счастливой, здоровой личностью.

Самораскрытие

Самосознание, в свою очередь, основывается на самораскры-

тии. Вы можете правильно понимать самих себя только в такой степени, в какой способны раскрыться или поделиться о себе с еще по крайней мере одним человеком. Соответствующее самораскрытие означает, что вы можете рассказать кому-то еще, кому вы полностью доверяете, то, что вы думаете и чувствуете, не опасаясь неодобрения или неприятия.

Психотерапия основывается на самораскрытии. Психотерапевты добиваются успеха в такой степени, в какой они могут заставить пациента раскрыться и точно рассказать им, что послужило причиной того, что они несчастливы или неудачливы.

Один психолог недавно сказал: “Если бы каждый действительно научился слушать других людей, 75 процентов психотерапевтов в Соединенных Штатах, начиная со следующей среды, оказались бы без работы”. Для того чтобы честно раскрыть себя другому человеку, вы должны доверять этому другому. Вам нужно знать, что другой человек заботится о вас и что он не будет осуждать вас или порицать за что-то, что вы сказали или сделали в прошлом.

Великая эмоциональная проблема XX века — это вина. Чувство вины возникает от ощущения никчемности, появляющегося в результате деструктивной критики и ошибок, которые, как вы чувствуете, сделали в прошлом. Большинство из нас сделали или сказали вещи, о которых сожалеют. Мы причиняли боль другим людям, и мы сожалеем об этом. Мы можем начать освобождать себя от этих негативных ощущений тем, что расскажем кому-нибудь другому о том, что мы делали или говорили. Эта форма катарсиса, или очищения, освобождает нас и позволяет нам ладить с самим собой весь остаток нашей жизни. Раскаяние не только полезно, но и существенно для души, для продолжительного счастья.

Честное самораскрытие иногда бывает жутким. Оно требует, чтобы вы предприняли усилие, которое делает вас уязвимыми. Но это — базисное требование для ментального здоровья. Когда вы открыто и честно раскрываете свои мысли и чувства другому человеку, вы лучше понимаете сами себя. Вы яснее осознаете, кто вы есть на самом деле, видите себя и свою жизнь в лучшей перспективе.

Когда скоро вы становитесь более самосознательным, вы становитесь и более самоодобряющим. Когда вы безусловно одобряете сами себя, вы наслаждаетесь более высоким уровнем самооценки и самоуважения. Вы лучше чувствуете себя во всем, что вы делаете. Вы освобождаете себя от негативных ощущений, которые могут сдерживать вас и держать в подчинении. Благодаря самораскрытию вы можете снимать тяжесть с сердца и жить в ладу с самим собой.

Близость и рост идут рука об руку

Одной из целей бракосочетания и интимных отношений является дать вам возможность развиваться и расти вплоть до достижения

вами зрелости. В предельно доверительных взаимоотношениях вы можете свободно рассказывать другому человеку о вещах, которые сделали в прошлом, и о том, что вы думаете и чувствуете в настоящее время. Честно оценивая себя, вы достигаете более глубокого понимания своей собственной сущности. Вы становитесь более терпимым, более благосклонным и более сострадательным к человеческим слабостям других. Вы развиваете составляющие вашей личности, которые могли бы остаться бездействующими при отсутствии наполненных любовью взаимоотношений.

Многое из того, что мы делаем в жизни, мы делаем либо для того, чтобы получить любовь, либо для того, чтобы компенсировать отсутствие любви. Каждый нуждается в том, чтобы быть любимым и безусловно одобряемым по крайней мере одним человеком. Только когда ваша потребность в этой форме эмоциональной безопасности удовлетворена, вы чувствуете себя в состоянии обратить свои мысли и сердце к осознанию того, что доступно для вас в вашей внешней жизни. Любовь как деньги: если вы обладаете достаточным запасом, вы не придаете этому слишком большого значения. Но как только ваш запас на какой-то период времени урезан, вы не думаете ни о чем другом.

Самым жестоким наказанием, налагаемым на заключенных, является изоляция их от остальных человеческих существ — помещение их в одиночную камеру. Изоляция личности от человеческих контактов, от человеческих взаимоотношений — наихудшая вещь, которая только может быть сделана с человеком.

Вашим самым высоким стремлением должно быть: эволюционировать и развиваться в такую личность, которая привлекает в свою жизнь идеальные, наполненные любовью взаимоотношения. Эти взаимоотношения дают вам возможность наслаждаться счастьем и радостью, для которых вы были сотворены.

Все, содержащееся в предыдущей главе о создании человеческих взаимоотношений, применимо для ваших любовных взаимоотношений. В придачу существует много других вещей, которые вы можете делать или прекратить делать и которые могут существенно улучшить ваш жизненный путь, по которому вы идете вместе с важным для вас человеком. Давайте начнем с шести правил достижения успеха во взаимоотношениях.

Шесть правил успешных взаимоотношений

Первое правило состоит в том, что подобное притягивается. Вы всегда будете счастливы и наиболее совместимы с таким другим человеком, чьи интересы, вкусы и ценности подобны вашим. Закон притяжения утверждает, что вы будете привлекательны для человека, чьи отношения и убеждения находятся в гармонии с вашими.

Первая область, где в браке и взаимоотношениях необходимо

подобие, есть отношение, к деньгам как их зарабатывать, сохранять и тратить Вторая область есть отношение к детям иметь ли их, как много и как их растить Третья — отношение к сексу. Четвертая — религия и пятая — отношение к политическим и социальным явлениям Важными показателями совместимости являются также отношения к людям, общественной деятельности и к тому, как проводить свободное время. Так же подобное притягивается и в духовных областях, что иногда может быть более важным, чем что-либо другое.

Вы будете наиболее счастливы и наиболее совместимы с таким человеком, фундаментальные убеждения которого в этих областях наиболее схожи с вашими Большинство несчастий и противоречий в семейной жизни и во взаимоотношениях основаны на фундаментальных противоречиях, относящихся к этим основополагающим жизненным областям

Второе правило для достижения успеха во взаимоотношениях состоит в том, что противоположности притягиваются, но только в темпераменте. Природа всегда требует баланса и гармонии. И баланс есть наиболее важное в темпераментах двух людей, которые должны двигаться вместе как единое целое.

Существует простой тест на совместимость, который вы можете применить к своим взаимоотношениям с близким человеком. Он называется “тест на общение” Во взаимоотношениях, в которых вы с другим человеком совместимы по темпераменту, начало и течение общения будут легкими. Каждый человек будет разговаривать настолько долго, насколько он нуждается в этом, и каждый будет слушать настолько долго, насколько сильно он нуждается в том, чтобы слушать

Этот баланс очень важен. У каждого человека есть определенное количество потребности в разговорах, такое, чтобы он чувствовал себя здоровым и цельным Если у людей нет возможности получить все от своих разговоров с человеком, с которым они связаны, они будут искать возможность удовлетворить свои коммуникативные потребности где-нибудь в другом месте Почти все измены в браках начинаются с потребности более полного общения с другим человеком

Когда люди сбалансированы по темпераменту, 90 процентов времени, проводимого вместе, будет заполнено обычной беседой. Остальные 10 процентов времени будет заполнено уютным молчанием.

Однако, если один человек испытывает потребность разговаривать 70 процентов времени, а слушать только 20 процентов времени, и другой человек также испытывает потребность говорить 70 процентов времени, а слушать только 20 процентов времени, произойдет столкновение по поводу так называемого “воздушного времени”. Они будут непрестанно сражаться за то, кому из них больше говорить,

кому удовлетворить свою потребность в разговоре за счет другого.

При взаимоотношениях этого типа будет существовать один человек, который любит больше, и один, который любит меньше. Всегда человек, который любит больше, будет кусать губы и уступать другому человеку, который любит меньше, с тем чтобы тот разговаривал столько, сколько он хочет. Человек, который любит меньше, контролирует взаимоотношения.

Однако это только временное решение. Оно неизбежно ведет человека, который любит больше и не получает возможности выразить себя достаточно полно, к ощущению разочарованности и несчастья. В результате эти подавленные чувства ведут к проблемам со здоровьем или пагубным привычкам.

Другой пример несовместимости встречается, когда обе стороны испытывают потребность говорить только 30 процентов времени и комфортабельно слушают 60 или 70 процентов времени. В этом случае 40 процентов времени, которое семья проводит вместе, будет проходить в дискомфортном молчании. Два человека будут сидеть вместе, имея очень мало чего сказать друг другу, испытывая дискомфорт, но не зная, как разорвать молчание. Это тоже является примером несовместимости по темпераменту.

Тест на общение может быть применен любому уровню ваших взаимоотношений с любым из ваших друзей, даже к сексу. Ваши самые лучшие друзья — это те, с кем вместе вам легко беседовать и легко молчать. Это те, с кем вы наиболее совместимы. Но если вы хотите быть счастливы в ваших взаимоотношениях, наиболее важно то, чтобы вы были совместимы в общении с вашим спутником жизни.

Третье правило для достижения успеха во взаимоотношениях есть полная преданность другому каждым из двоих. Полная преданность требует искренней решимости сделать взаимоотношения успешными. Если двое совместимы по своим базисным ценностям и позициям и сбалансированы по темпераменту, для них намного проще достичь длительной полной преданности. Полная преданность означает, что ни одна из сторон никогда не будет даже рассматривать или обсуждать возможность отдаления от другого, разрыва отношений или развода. Создание полной преданности требует, чтобы вы сожгли свои физические и эмоциональные мосты и отказались рассматривать любую другую возможность, кроме как только сделать эти отношения более успешными.

Многие люди избегают полной преданности во взаимоотношениях, даже в браке, поскольку они испытали боль от предыдущих взаимоотношений. Им кажется, что если они сохраняют для себя открытыми некоторые возможности, то всегда будут иметь путь к отступлению. Такое отсутствие преданности, однако, почти неизбежно приводит к созданию именно такой ситуации, которой человек боит-

ся. Взаимоотношения постепенно ухудшаются по мере того, как одна или обе стороны начинают колебаться и думать об отдалении друг от друга как о решении проблем, неизбежно возникающих между двумя людьми.

У. Скотт Пек в своей книге “Непройденная дорога” дает прекрасное определение любви: “Любовь — это полная преданность полному развитию потенциала другого”. Когда вы действительно любите другого человека, вы хотите, чтобы этот человек реализовал свой потенциал и добился всего, чего он способен добиться. Если один имеет хоть малейшее нежелание или сомнение в создании или поддержке любой возможности расти и развиваться другому, то такие взаимоотношения не являются настоящей любовью.

Удивительная истина о человеческих существах состоит в том, что мы эмоционально свободны только тогда, когда отбросили все прочие варианты и совершенно искренне преданы одному человеку. И только тогда мы способны создать высококачественные взаимоотношения, в которых нуждаемся, чтобы завершить свое развитие как личности.

Четвертое правило построения успешных взаимоотношений — это любоваться. Это даже более важно и приносит больше удовлетворения, чем быть влюбленным, — искренне любоваться своим партнером. В длительных взаимоотношениях люди могут влюбляться и терять любовь. Характер и интенсивность эмоций, которые один может испытывать к другому, с течением времени будут изменяться. Но если два человека любят друг друга и уважают друг друга, взаимоотношения могут длиться бесконечно.

Когда по какой бы то ни было причине один человек перестает любоваться другим или уважать его, взаимоотношения обычно заканчиваются. Многие люди влюбляются, а затем разрывают взаимоотношения и никогда больше не разговаривают между собой, потому что они никогда не любовались друг другом, так как не научились искренне любоваться и уважать другого прежде всего как индивидуальность, а не как романтического партнера.

Браки и взаимоотношения могут распадаться, но если они изначально основывались на любовании и уважении, обе стороны могут по-прежнему общаться и взаимодействовать без негативных чувств, которые обычно сопутствуют прекращению взаимоотношений, не знавших настоящего любования и уважения.

Тест на лучшего друга

Отличный способ выяснить, хороши ли ваши взаимоотношения, — это “тест на лучшего друга”. При идеальных взаимоотношениях ваш супруг будет вашим лучшим другом. В целом мире не будет никого, с кем бы вы хотели быть вместе, делиться, разговаривать или проводить время больше, чем с вашим супругом.

Если по какой-либо причине вы не чувствуете, что ваш супруг или спутник является вашим лучшим другом, если вы не чувствуете, что предпочли бы быть с ним, нежели с кем-то другим, то это — знак того, что в ваших взаимоотношениях что-то не так.

Во всех интервью с парами, которые вместе уже много лет, оба — мужчина и женщина — описывают один одного как своего самого лучшего друга на свете.

Отправная точка длительных романтических отношений — это ощущение того, что вы встретили своего лучшего друга. Один из показателей этого — то, как много вы смеетесь вместе. Количеством смеха измеряется степень здоровья ваших взаимоотношений. Когда два человека идеально подходят друг другу, они много смеются вместе и над одним и тем же. Когда два человека по какой-либо причине не подходят друг другу, они не в состоянии найти много общего, над чем можно посмеяться вместе. У них разное чувство юмора. Пятое правило построения успешных взаимоотношений состоит в том, что подобные самоконцепции притягиваются и являются наиболее совместимыми. Вы всегда будете притягательны и наиболее совместимы с тем человеком, который настолько же счастлив и позитивен, как и вы.

Общность стиля взаимоотношений, общность уровня соотношения между оптимизмом и пессимизмом в душе являются хорошей мерой совместимости самоконцепций. Очень интересно, что люди с негативными самоконцепциями будут притягиваться друг к другу так же, как и люди с позитивными самоконцепциями. Они будут жениться, обзаводиться семьями и быть абсолютно привязанными друг к другу на долгие годы, если не на всю жизнь. Их взаимоотношения будут основываться на том факте, что оба они — негативные личности. Подобные самоконцепции притягиваются, какими бы они ни были.

Поставьте своему спутнику отметку на шкале от 1 до 100. Оцените в процентах, какую часть времени он или она позитивны и оптимистичны, а какую — негативны и пессимистичны. Затем примените то же для оценки себя.

Вы обнаружите, что вам наиболее комфортно с человеком, который точно в такой же степени счастлив или несчастлив, как и вы сами. Вот почему сказано: “Птицы с одинаковым оперением держатся вместе”.

Если два человека вступают во взаимоотношения и при этом один из них намного более счастлив и позитивен, чем другой, с ними приключатся разного вида конфликты и несчастья. Большинство взаимоотношений и браков распались именно по причине дисбаланса самоконцепций.

В одном исследовании ученые обнаружили, что четыре из пяти разводов в Америке инициируются женщиной, “дьявольски взбешен-

ной и намеревающейся не иметь этого никогда больше”. Просто поразительно, как много мужей и жен чувствуют, что они задерживаются в своем развитии по причине негативизма своих супругов. В современной Америке это является серьезной проблемой во взаимоотношениях, и эта проблема не имеет простого решения.

Шестое правило построения успешных взаимоотношений состоит в том, что в них должно присутствовать хорошее общение. Первостепенным условием успеха взаимоотношений в браке является хорошее общение друг с другом. Оба партнера настроены на одну и ту же длину волны. Каждый ощущает, что другой чувствует и думает. Оба независимо друг от друга приходят к одинаковым заключениям. Кажется, что они почти “поделились мозгами”.

Главной причиной неудачных взаимоотношений является плохое общение. Партнеры не понимают друг друга и непрерывно спорят по любому поводу. Каждый убежден, что прав он, а не другой. Они мучаются идеей о том, что обе точки зрения могли бы быть правильными, если бы были приняты во внимание должным образом.

Для того чтобы построить и поддерживать во взаимоотношениях высокий уровень качества общения, вам требуется как большое количество, так и высокое качество времени, непрерывно проводимого друг с другом. Парам необходимо бывать наедине друг с другом. Им необходимо проводить длительное время, разговаривая и слушая друг друга, чтобы сохранить чистыми свои коммуникационные каналы. Какова бы ни была причина, по которой два человека настолько заняты, что прекращают уделять время разговорам, можно быть уверенными в том, что впереди их ожидают неприятности.

Хорошее общение требует навыков разговаривания и слушания, которым вы можете научиться. Но превосходное общение между мужчиной и женщиной требует также понимания основных различий между ними.

Да здравствует различие!

Мужчины и женщины во многом различны, и для них характерны определенно различные стили общения. В общих чертах мужчины являются прямыми, а женщины уклончивыми. Мужчины в большей степени, чем женщины, сфокусированы на результатах и завершении или прекращении. Женщины в большей степени, чем мужчины, озабочены взаимоотношениями и процессом общения. Это часто может привести к фундаментальному недопониманию.

Рассмотрим случай с мужчиной и женщиной, которые вот уже два или три часа едут в одном автомобиле. Когда они проезжают мимо закусочной, женщина спрашивает: “Солнышко, ты хочешь пить?”

Мужчина, не глядя по сторонам, просто отвечает: “Не-а”, — и продолжает вести машину. Она замолкает, испытывая при этом боль из-за его бесчувственности. Он беспечен, так как не услышал, о чем

она спрашивала его на самом деле, и совершенно не понимает, почему она сейчас несчастна. Уклончивым образом она спросила: “Я хочу пить, ничему бы нам не остановиться и не попить чего-нибудь?” Однако она сформулировала свое желание таким образом, что он ее не понял.

Другой пример различия в стилях общения — поход за покупками. Для мужчины поход за покупками — это простой процесс с заранее ожидаемым результатом. Он заходит, приобретает то, за чем пришел, и выходит. Мужчины, в общем, не любят ходить за покупками; они, ходя по магазинам, чувствуют себя дискомфортно, хотят проделать это как можно быстрее. Идеальный поход за покупками для мужчины — это оставив свой автомобиль на стоянке с работающим мотором, ворваться в магазин и выскочить оттуда.

Для многих женщин, однако, поход за покупками — процесс, даже развлекательный процесс. Для женщины не является обязательным что-то купить.

Поход за покупками для женщины является сенсорным опытом, а когда она идет за покупками вместе с другим человеком, это становится еще и социальным опытом. Общение, которое имеет при этом место, является настолько же, если не более, важным, как и то, что она покупает. Мужчины часто плохо это понимают.

Вот еще один пример различия в стилях общения. Мужчины ориентированы на завершение и прекращение. Когда женщина начинает обсуждать с ним проблему, он почти немедленно выдаст ее логическое решение.

Он скажет: “Почему бы тебе не сделать то-то и то-то?” После этого он вернется к чтению своей газеты или переключит свое внимание на что-нибудь еще. Он будет искренне уверен, что был полезен и должным образом помог решить ее проблему.

Он не понимает, что женщина обычно не спрашивает о решении, она не хочет ни его совета, ни его рекомендаций. То, что она хочет, — это возможности обсудить ситуацию, проработать проблему через диалог о ней со своим мужчиной. Она почти всегда знает, что нужно делать или не делать. То, что она ищет, — это возможности общаться, используя конкретную ситуацию или проблему как основание для общения.

Для того чтобы улучшить общение со своими женщинами, мужчины должны просто воздерживаться от раздачи советов до тех пор, пока не станет ясно, чего те хотят. Взамен советов внимательно слушайте, делайте паузы, задавайте вопросы, возвращайтесь в разговор назад и перефразируйте ее слова, чтобы быть уверенным, что вы ее поняли.

Расспрашивайте ее о ее дне

Лучшее, что может сделать мужчина, вернувшись вечером до-

мой или дождавшись женщину, — это расспросить ее о ее дне.

Большинство мужчин рассматривают свой рабочий день как самый интересный опыт, так было всегда. Однако, когда мужчина расспрашивает свою спутницу о ее дне, он часто изумляется тому, насколько более интересным, чем его, был ее день.

Когда мужчина в первый раз просит женщину, о которой он заботится, рассказать ему о ее дне, она, вероятно, будет в шоке и может ответить отговоркой. На самом деле она не может поверить, что ему действительно интересно. Она будет думать, какой он чудесный. Именно поэтому она должна упорствовать. Когда она скажет “ну, я ходила на работу и ела на обед то-то и то-то, а потом я пошла домой”, он должен, как детектив, спросить ее: “Что ты делала этим утром? Куда ты ходила на обед? Что ты делала после этого? Что ты делала сегодня днем? Как дела с тем человеком у тебя на работе?” и так далее. Если он хоть немного вникнет в ее день, он обнаружит, что это часто так же интересно, как и то, что делает он сам.

Преимуществом такого подхода является то, что после того, как она получает возможность поговорить о своем дне, он затрачивает меньше времени, рассказывая о своей работе. Запомните, содержанием общения является важное. Это — процесс. Выражение искреннего интереса к своему спутнику или супругу, внимательное выслушивание другого, когда он говорит, углубляет понимание и улучшает общение. Только таким образом вы можете сохранить взаимоотношения живыми и развивающимися.

Ключевой вопрос

Наиболее важный для вас вопрос, который нужно постоянно задавать себе и на который необходимо постоянно отвечать, чтобы поддерживать успешные взаимоотношения, это: “Что именно здесь важно?”

Важным является не выиграть спор или оказаться правым, а поддержать качество взаимоотношений. Важным является то, что вы продолжаете любить и уважать друг друга и жить вместе в мире и гармонии.

Когда вы непрерывно спрашиваете себя: “Что именно здесь важно?”, — вы видите вещи более понятными и будете сориентированы на то, чтобы делать и говорить что-либо наиболее подходящим образом.

Используйте золотое правило взаимоотношений. Регулярно спрашивайте себя: “Что может быть равноценно нашим взаимоотношениям?” или “Что могло бы быть, если бы мой супруг обращался со мной так, как я обращаюсь с ним?”

Если вы будете делать для своего супруга то, чего хотели бы от него для себя, и будете воздерживаться от того, чего не хотели бы для себя, вы будете намного больше отдавать себе отчет в воздействии

своих слов и поведения.

Осознание действительно есть ключ. Жизнь — это обучение вниманию. Если вы уделяете внимание мелочам в ваших взаимоотношениях, значительное позаботится о себе само.

Шесть проблем во взаимоотношениях и как их разрешать

Существуют тысячи причин, по которым взаимоотношения не складываются, но вы можете свести их к шести основным проблемам. Эти шесть проблем лежат у истоков всех споров, разногласий и разводов. Все они относятся к самоуважению и собственному представлению каждого, какими должны быть взаимоотношения.

Первая основная проблема во взаимоотношениях состоит в отсутствии обязательств. Это наиболее очевидно в “половинчатых” взаимоотношениях или браках, так распространенных сегодня. Вместо полных взаимных обязательств здесь существуют только частичные или половинчатые обязательства. Один или другой говорит: “Ты пройдешь полпути, и я пройду полпути”. Однако как только одна из сторон решает пройти только 49 процентов пути, во взаимоотношениях открывается расщелина. И этот вид расщелины имеет тенденцию становиться скорее шире, чем уже. Стороны углубляют ее. Один или другой затем проходят только 48 процентов пути, потом 40 процентов, затем 30 процентов и так до тех пор, пока не останавливаются.

Вы можете увидеть пример этого, когда пара сочетается браком, но каждый сохраняет отдельный счет в банке. Расходы по дому делятся поровну. Подсчитывается, кому — ему или ей — принадлежит каждый доллар. Они даже одалживают друг другу деньги и ведут аккуратные счета, кто кому и что должен. Я наблюдал один случай, когда расходы по дому были учтены с точностью до пенни, включая даже стоимость почтовой марки, чтобы отправить счет за коммунальные услуги!

Двое моих друзей, назовем их Мэри и Джо, прожили вместе одиннадцать лет. Они всегда говорили о том, что хотят пожениться, но никогда не чувствовалось, что они способны принять решение. Однако, начиная с того момента, когда они вместе вселились в квартиру, каждый приобретал и оплачивал мебель и домашнюю утварь отдельно от другого. На каждой вещи в их квартире была маленькая бирка, обозначающая, кому это принадлежит. Они никогда не смешивали своих денег или своей собственности. К концу одиннадцатого года, когда они решили разъехаться, они могли разделить все свои приобретения меньше чем за два часа. Одиннадцать лет они каждым своим действием, никогда не приводящим их к отношениям, полным взаимных обязательств, подсознательно планировали идти отдельными дорогами.

Другой пример частичных обязательств — брачный контракт или пренапталное соглашение. Эти соглашения интересно читать. Пер-

вый пункт .одного из таких контрактов гласит: “Две стороны, будучи сильно любящими и планирующими жить счастливо вместе на протяжении всей своей жизни, вступают в данное соглашение”.

Длинный остаток пренапталного соглашения детализирует, каким образом будет разделено имущество, когда они разъедутся. Таким образом, они еще до того, как поженятся, планируют детали развода.

Когда одна сторона не намеревается полностью принимать на себя обязательства по взаимоотношениям, это воздержание вызывает ощущение неприятия и собственной недостойности у другой стороны. Это заставляет одного чувствовать, что он недостаточно хорош и это является причиной нежелания другого полностью и недвусмысленно принимать на себя обязательства по отношению к первому.

Когда Барбара и я женились, священник показал нам различные виды брачных обетов, которые мы могли принять. Мы могли выбрать для церемонии любой текст. Когда мы просмотрели различные обеты, я спросил его: “Где здесь слова “пока смерть не разлучит нас”?”

Священник, совершенно замечательный человек, объяснил, что эти слова были удалены из большинства сегодняшних брачных церемоний. Большинство молодых людей не хотят, чтобы что-то столь определенное и недвусмысленное было вставлено в их брачные обеты. Они хотят чего-нибудь, что предоставляло бы им большую свободу и больше возможных вариантов.

Я спросил его, можем ли мы вставить это назад. Он сказал, что мы можем делать все, что нам нравится. И я настоял, чтобы слова “пока смерть не разлучит нас” были частью нашей брачной церемонии. Я чувствовал, что невыразительный брачный обет, такой как один из приведенных выше — “Столь долго, сколько мы оба будем любить”, — предполагал, что они, наверное, не были действительно готовы для заключения длительного брака.

Способ преодолеть отсутствие обязательств состоит в том, чтобы полностью обязать себя самого вступить во взаимоотношения обеими ногами, никогда не рассматривать возможности неудачи во взаимоотношениях. Если, без вашей на то вины, взаимоотношения не сложились, по крайней мере это будет не потому, что вы были к ним равнодушны.

Вторая главная проблема во взаимоотношениях — попытки изменить другого человека или ожидание того, что другой человек изменится. Это — вторая тонкая форма неприятия. Это — второй способ сказать: “Ты, каков есть, недостаточно хорош для меня”.

Когда вы пытаетесь изменить другого человека, вы считаете его недостойным и в вас разгораются чувства злости и негодования.

Известно, что люди не изменяются слишком сильно. Как сказал комик Флип Уилсон: “Что вы видите, то вы и получаете”. Если чело-

век, о браке с которым вы размышляете, не является тем, кто вам нужен, то самое время поразмыслить об этом — до того, как вы женитесь, а не после того.

Проблема стремления изменить другого, заставить другого похудеть, бросить курить, делать физические упражнения, стать более позитивным или что угодно еще решается просто: нужно принять человека таким, каков он есть. Если вы не можете принять поведение и личность другого человека, это должно было бы кое-что сказать вам. Приятие в значительной мере определяется совместимостью. Приятие — хороший показатель того, являются ли ваши отношения хорошими для вас. Неприятие до женитьбы является чересчур важным обстоятельством, чтобы иметь с ним дело после нее.

Иногда, когда вы прекращаете попытки изменить другого человека и просто безусловно принимаете его, он начинает изменяться в результате его собственного выбора. Человеческие существа могут быть упрямы. Часто они будут упорствовать в своем поведении, что раздражает вас, только потому, что вы продолжаете заставлять их измениться. Когда же вы прекращаете попытки изменить их, они изменяют свое поведение добровольно.

Третья главная проблема во взаимоотношениях — это ревность. Ревность испытывают разумом и сердцем. Шекспир называл ревность “зеленоглазым монстром”. Это ужасная негативная эмоция, которая возникает из-за чувств низкого самоуважения и собственной неполноценности.

Человек, который испытывает чувство ревности, сомневается в значимости себя как личности. Он чувствует: “Никто никогда не может любить меня таким, каков я есть”.

Этот тип индивидуальности, наверное, формируется на основе деструктивного критицизма в детстве и негативного опыта общения с представителями противоположного пола во взрослые годы. Если человек никогда не получал безусловной любви от своих родителей или, хуже того, родители отвергали или осуждали ребенка в течение того времени, пока он подрастал, то когда этот человек вырастет, он становится очень уязвимым тем, что мало любим и признан другими.

Противоядием от ревности является ясное осознание того, что с другим человеком ничего не поделаешь. Нужно лишь что-то сделать с низким самоуважением человека, страдающего ревностью. Способ возвыситься над ревностью состоит в работе над самоуважением посредством повторения опять и опять: “Я себе нравлюсь, я себе нравлюсь, я себе нравлюсь”.

Когда ваше самоуважение достаточно высоко, когда вы в достаточной мере нравитесь себе и уважаете себя, другой не заставит вас усомниться в значимости собственной личности. Вы будете эмоционально уверенным в себе и не зависящим от поведения остальных в

том, что вы чувствуете о самом себе.

Не является ни разумным, ни ловким умышленно ввергать другого человека в ревность. Ревность — болезненная, деструктивная эмоция, и один друг никогда не вызовет ее в другом. Каждый из нас нуждается в ощущении покоя и безопасности во взаимоотношениях, а преднамеренное провоцированное ревности разрушает нашу защиту. Ревность заставляет нас чувствовать себя жалкими и несчастными.

Четвертая главная проблема во взаимоотношениях — жалость к себе. Она возникает, когда вы чувствуете жалость к себе из-за чего-то, что ваши родители когда-либо сделали или не сделали вам или для вас. Обычно люди, которые испытывают жалость к себе, научились этому от своих родителей, которые практиковали жалость к себе как метод взаимоотношении дома.

Люди часто увлекаются жалостью к себе — “Горе мне!”, — когда их партнеры настолько заняты или довольны своей работой, что те чувствуют себя заброшенными. Решение проблемы жалости к себе состоит в том, чтобы не заставлять вашего партнера делать или прекратить делать что-либо. Противоядием является настолько занять себя своими собственными целями, чтобы у вас не было времени жалеть самих себя.

Вы отвечаете за свои собственные эмоции. Вы являетесь причиной своего собственного счастья или несчастья. Никто не заставляет вас ощущать что-либо. Если вы испытываете жалость к себе, то это происходит потому, что вы сами выбираете сочувствие самому себе. И вы можете, если хотите, выбрать другую реакцию. Основой жалости к себе является ошибочное мнение, что кто-то другой отвечает за то, чтобы вы стали счастливы.

Жалость к себе — это форма слабости и неискренности, которая не дает вам стать полностью развитым человеческим существом. Если вы состоите во взаимоотношениях с человеком, который ощущает жалость к самому себе, будьте настолько сострадательными и понимающими, насколько это возможно, и предложите ему заняться любимым делом.

Пятая основная проблема во взаимоотношениях — это негативные ожидания. Они появляются, когда вы постоянно ожидаете неприятностей от другого. Является фактом то, что ваши ожидания имеют тенденцию исполняться. Если вы ожидаете хороших событий, вы редко будете разочарованы. Если вы ожидаете, что ваш партнер подведет вас, скорее всего, так оно и произойдет.

Правило заключается в том, чтобы всегда ожидать от своего партнера лучшего. Наверное, самыми чудесными словами, которые один человек может сказать другому, являются слова. “Я люблю тебя и верю в тебя”. Всегда говорите ему или ей, что вы полностью убеждены и верите в то, что он или она сможет все, что захочет.

Чудесно выйти утром на работу, зная, что самый главный человек в вашей жизни полностью верит в вас. И это чудесно — прийти вечером домой к человеку, который полностью верит в вашу способность добиться успеха вне зависимости от обстоятельств. Многие из наиболее удачливых людей, которые когда-либо жили на свете, обязаны своим успехом непоколебимой уверенности в них и позитивным ожиданиям своих супругов.

Шестая важная проблема во взаимоотношениях — это несовместимость. Несовместимость — это очень чувствительная тема, которую многие люди даже не любят обсуждать. Однако это — одна из наиболее распространенных проблем, которые возникают во взаимоотношениях, и, наверное, наиболее распространенная причина, по которой люди несчастливы в браке.

Обычно, когда два человека встречаются и влюбляются, они привлекают друг друга тем, что у них есть общего. Однако когда проходят годы и они, меняются, то часто развиваются в разных направлениях. Они открывают в себе новые интересы, новые вкусы и новые мнения. То, что было для них важным и что объединяло их, когда они встретились в первый раз, потеряло значение и больше не объединяет.

Кажется, наиболее часто несовместимость в браке проявляется к возрасту двадцати восьми и тридцати двух лет. Будучи в возрасте от двадцати до тридцати лет люди развиваются и изменяются с наибольшей в своей взрослой жизни скоростью. Если пара женится в возрасте двадцати с небольшим лет, то к возрасту, когда им без малого тридцать, они могут обнаружить, что у них очень мало общего, что они стали несовместимыми.

Признаки опасности

Первый признак несовместимости — в том, что из их взаимоотношений уходит смех. Они не шутят вместе или совместно не находят смешными множество вещей.

Второй признак состоит в том, что общение высыхает. Кажется, что у них мало такого, о чем можно поговорить. Дом становится скорее функциональным местом, где им просто случилось жить, нежели местом, где они делятся теплотой и гармонией.

Каждый человек занимает свое внимание работой, детьми или чем-нибудь еще. Каждый притворяется, что что-то делает. Каждый хочет казаться хорошим в глазах соседей и друзей.

Многие люди, которые несчастливы в своих браках, погружаются в свою работу, работая по двенадцать—четырнадцать часов в сутки, чтобы им не нужно было идти домой. И чем меньше времени они проводят друг с другом, тем хуже становятся взаимоотношения. У них остается все меньше и меньше общего.

Если вы обнаруживаете, что из ваших взаимоотношений уходит

смех и беседы, значит пришло время действовать. Если вы чувствуете, что у вас с другим человеком осталось очень мало общего, вам следует сделать все, чтобы восстановить взаимоотношения. Вы должны осознать, что перед вами стоит серьезная, грозная проблема и следует сесть рядом и обсудить ее. Вы должны сделать все, чтобы восстановить то, что когда-то имели.

Возможно, вам нужно какое-то время побыть одному, отправиться в путешествие. Возможно, вам нужно начать проявлять интерес к делам другого или найти новые общие интересы. Если вы вложили несколько лет жизни и основательную дозу эмоций в построение ваших взаимоотношений и особенно если у вас есть дети, вы обязаны сделать все возможное, чтобы спасти брак.

Как вернуть любовь

Один из самых сильнодействующих способов вернуть любовь во взаимоотношения — осознать, что слово “любовь” есть глагол: любовь — это слово действия. “Любить” требует, чтобы вы, если испытываете эмоции, которые испытывает влюбленный человек, делали вещи, которые делает влюбленный человек. Вы имеете право действовать своим способом, возвращаясь в любовь с человеком, с которым из любви вы выпали.

Вы учитесь любить другого человека, делая любовные вещи с ним и для него. Небольшие знаки внимания, маленькие любезности, доброта, подарки и другие вещи, которые делают другого человека счастливым, в действительности работают на то, что вы начинаете любить этого человека больше. Когда вы прекращаете давать другому эти маленькие радости, вы начнете выпадать из любви. Эмоциональные узлы развязываются, огонь гаснет.

Греческое название процесса разжигания любви заново посредством действия — “праксис”. Принцип праксиса утверждает, что вы порождаете внутри себя эмоции, совершая поступки, согласующиеся с этими эмоциями, снова и снова, пока последние не вспыхнут ярким пламенем. Вы прокладываете свой путь в чувство в основном так, как мы обсуждали в главе 3, “Гениальная программа”.

Вы можете вернуть любовь в ваши взаимоотношения, еще раз возобновив то, что делали когда-то, ухаживая друг за другом. Вы можете стать более заботливыми, внимательными, более понимающими и полными сочувствия. Когда вы играете роль любящего супруга, вы можете обнаружить, что ваши чувства к другому человеку начинают изменяться к лучшему. Вы можете вернуться назад в любовь.

Думая с любовью о другом и таким же образом обращаясь с другим, вы часто можете заново разжечь чувства, которые однажды соединили вас вместе. Вглядитесь в другого человека в поисках хороших качеств, которыми вы когда-то восхищались. Простите и забудь-

те ошибки, которые другой человек мог сделать. Более чем что-либо другое, возвращение в любовь требует, чтобы вы действительно хотели оставаться с этим человеком, хотели восстановить и сохранить ваши взаимоотношения.

Что вам делать, если это невозможно спасти?

Может так случиться — так часто и случается, — что огонь окончательно ушел из ваших взаимоотношений. Нет больше никакого желания приносить необходимые жертвы, чтобы спасти взаимоотношения. Две стороны в результате стали несовместимыми.

Несовместимость есть наиболее распространенная причина распада любых взаимоотношений. Средний взрослый человек терпит неудачу со многими представителями противоположного пола, чтобы отыскать всего одного, с которым он или она совместимы. Почему тогда столь удивительно, что два человека могут эволюционировать и превратиться в совершенно разных людей? Почему два человека становятся несовместимыми?

Часто вы видите пары, сидящие в ресторане, поглощающие пищу в тишине и не разговаривающие друг с другом. Или вы видите людей, едущих вместе в машине, уставившихся вдаль по направлению движения и не общающихся друг с другом. Это — признаки того, что пара стала несовместимой.

Начните с признания

Лучшее, что можно сделать, когда два человека стали несовместимыми, — это просто примириться с этим. Уильям Джеймс из Гарварда сказал: “Когда имеешь дело с любой трудностью, первый шаг состоит в том, чтобы быть готовым признать ее таковой”.

Множество несчастий и психосоматических болезней порождаются отрицанием, отказом признать факт, что в ваших взаимоотношениях что-то не так. Отрицание, или внутреннее сопротивление, порождает стресс и напряженность. Иметь дело с чем-то неприятным настолько обременительно и является настолько угрозой самоуважению человека, насколько плохие взаимоотношения являются угрозой его здоровью, вызывая бессонницу, головные боли и такие негативные эмоции, как раздражительность, злость и депрессия. Все это — симптомы скрытого “заболевания” — несовместимости во взаимоотношениях.

Один из самых полезных способов иметь дело с любой трудностью в жизни — это спросить самого себя: “Это — факт или это — проблема?” Если это — проблема, то она поддается решению. С ней можно что-то сделать, и вы можете призвать на помощь свой разум, чтобы найти способ разрешить ее.

Однако если эту — факт, то самая разумная вещь, которую можно сделать, — это примириться с ним. Факты как погода: не суще-

ствуется ничего, что вы можете сделать с ними, за исключением того, чтобы включить их в свое мировоззрение и принять по отношению к ним меры предосторожности. Многие люди причиняют себе невероятное количество несчастий, путая факт несовместимости с проблемой несовместимости. Когда гаснет огонь во взаимоотношениях, когда зола остывает и утверждается несовместимость, самое время для одной или обеих сторон честно встретиться с этим фактом лицом к лицу, а затем что-то предпринять.

Причиной, по которой вы вступаете во взаимоотношения с другим человеком, является ваше стремление быть счастливее, чем не имея их. Многие люди вступают во взаимоотношения, чтобы быть счастливее и более полно выразить себя, а вместо этого они становятся несчастными и не могут реализовать свои способности. Затем они ошибочно цепляются за эти взаимоотношения, забывая причину, по которой они вступили в них.

Причина, по которой вы выбираете вариант быть вместе с другим человеком, вместо того чтобы оставаться в одиночестве, состоит в том, чтобы сделать свою жизнь лучше, богаче и приятнее, а не страдать и быть несчастным. Плохие взаимоотношения крадут ваше счастье и подрывают ваш потенциал в большей степени, чем любой другой фактор.

Многие люди не разывают плохих отношений, потому что они боятся осуждения окружающих. Они боятся потерять лицо перед своими родителями, друзьями и людьми, с которыми они вместе работают. Они заставляют сами себя сохранять видимость благополучия, в то время как за закрытыми дверями они мучительно несчастны. Они часто чувствуют, что попали в ловушку взаимоотношений, из которой не могут выбраться без осложнения отношений с людьми, которых они знают.

Является фактом то, что никто иной действительно не заботится о ваших взаимоотношениях сильнее вас самих. В большинстве случаев люди, которых вы не хотели бы расстраивать, узнав о вашем неудачном браке, на самом деле бывают вообще безразличны к этому. У большинства людей так много своих собственных проблем, что у них остается очень мало времени и энергии для того, чтобы думать о вас и о ваших проблемах. На самом деле люди тратят большую часть своего времени, весь свой день, размышляя о самих себе. Даже если вы очень близки с другим человеком — с сыном, дочерью или с лучшим другом, — он в течение дня уделяет очень мало времени размышлениям о вас.

Ваша жизнь может разбиться вдребезги, но при этом для большинства людей вопрос, что они собираются съесть сегодня на обед, является более важным, чем все ваши проблемы. Многие люди обнаруживают, что, когда они окончательно решают прекратить несчастливые взаимоотношения, их решение фактически вообще никак не

сказывается на окружающих их людях. Остальным просто все равно. Они могут выразить немного сочувствия и задать несколько вопросов, в основном из любопытства, но потом им нужно идти домой на обед и продолжать жить своей жизнью, оставив вас с вашими проблемами.

Выбросьте из головы

Последний момент, обоснованный на моих семинарах и занятиях перед тысячами отдельных слушателей и пар, состоит в том, что наиболее глупая вещь, которую вы можете сделать, — это сохранять плохие взаимоотношения, наивно полагая, что это причинит кому-то боль или расстроит кого-то.

Самая разумная вещь, которую вы можете сделать, — это быть эмоционально абсолютно эгоистичным. Если вы несчастливы и не можете спасти ситуацию, тогда по крайней мере доставьте удовольствие себе. Делайте то, что делает вас счастливым. Вы никогда не можете сделать никого счастливым, будучи несчастливы сами. Только счастливый человек может сделать счастливыми других. Никогда не приносите себя в жертву на алтарь счастья кого-нибудь другого: вы ни сами не будете счастливы, ни другому его не дадите.

Любовь — это самая важная вещь

Наиболее важной вещью в жизни является любовь. Безопасность и радость любовных взаимоотношений являются, наверное, самым чудесным, что могут испытывать мужчина и женщина.

Вы должны делать все возможное, чтобы построить и поддерживать качественные любовные взаимоотношения с другим человеком, включая слушание, выражение благодарности и высокой оценки, обращение с добротой, вежливостью, мягкостью, вниманием и особенно сочувствием. Вы должны делать все, чтобы построить любовные взаимоотношения, при которых вы можете оставаться вместе до бесконечности.

Но если это не сработает, имейте мужество и характер принять мысль о том, что ничего в человеческой жизни не является ни идеальным, ни неизменным. Имейте честность признаться себе в том, что самое доброе, что вы можете сделать для другого, — это дать ему возможность достичь своего собственного счастья. Если вы примете жизнь такой, какова она есть, а не такой, какой бы вы хотели ее видеть, вы будете правдивы по отношению и к самому себе, и к самым важным в вашей жизни людям.

Эффективное упражнение

Поскольку счастливые взаимоотношения являются основой вашего самоуважения и счастья, примите решение определить свои главные взаимоотношения по порядку. Сядьте рядом с другим человеком

и спросите его: “Что мы можем сделать, чтобы превратить то, что имеем, в чудесные взаимоотношения?”

Измените, если это необходимо, свой порядок приоритетов, ценностей и сделайте ваши взаимоотношения более важными, чем всё остальное. Будьте готовы принести жертвы, внести изменения, если это необходимо для того, чтобы обеспечить достойное качество и стабильность ваших взаимоотношений и эмоциональное здоровье человека, о котором вы заботитесь больше, чем о ком-либо другом.

Прочные, поддерживающие любовные взаимоотношения служат фундаментом, на котором вы можете построить чудесную жизнь. Они являются истинным подтверждением того, какой превосходной личностью вы становитесь. Это ваш ключ к здоровью и счастью. Теперь ваши взаимоотношения — отражение личности, которой вы в действительности стали, и вашей уверенности в великом будущем.

Глава 11. Освоение родительского мастерства

Наиболее важные и продолжительные взаимоотношения, в которые вы когда-либо можете вступить, начинаются, когда вы приходите в мир ребенка. Доходы, работа, дружба, здоровье и даже брак могут прийти и уйти, но ваша роль как родителя продолжается столько, сколько вы живете. Влияние того, как вы ведете себя в качестве родителей, может сказаться на вашем ребенке и на детях ваших детей, на будущих поколениях. Родительство, наверное, является наиболее глубокой ответственностью, которую только может принять на себя взрослый человек.

Никто не рождается с навыками успешной родительской деятельности. Все мы начинаем как любители. К счастью, вы можете многое узнать о том, как быть достойным родителем, читая и получая советы от друзей, родственников, врачей и экспертов в этой области. Существует много прекрасных книг, журналов и статей, содержащих советы и откровения, которые могут очень помочь вам быть самыми лучшими родителями.

В чем истинная роль родительской деятельности?

Наиболее важной, особой ролью родительской деятельности является любить и воспитывать своих детей, а также формировать в них чувства высокого самоуважения и уверенности в себе. Если вы растите своих детей, лелея их самобытность и индивидуальность, если вы воспитываете их полными желания выйти и помериться силами с целым миром — тогда вы выполняете свои родительские обязанности в наивысшем смысле этого слова. Если же вы своих детей обеспечиваете материально, но растите их не имеющими самоуважения и уверенности в себе, вы пренебрегаете своей главной ролью.

Средний взрослый человек проводит, наверное, пятьдесят лет своей жизни поднимаясь над первыми пятью годами. Абрахам Мас-

лоу учил, что у нас есть два основных вида потребностей, которые мы стараемся удовлетворить. Это потребности реализовать наш потенциал — наши “потребности бытия” и потребности компенсировать наши осознанные недостатки. Ребенок, выросший при отсутствии любви, скорее, будет искать ее на протяжении всей своей взрослой жизни, нежели стремиться реализовать свой потенциал. Наверное, самая чудесная вещь, какую может сделать родитель, — это, поддерживая климат, в котором ребенок чувствует, что он всецело любим самым важным человеком в его жизни, дать своему ребенку любовь и эмоциональную поддержку, которые нужны ему, чтобы расти и расцветать.

Подрастающий ребенок развивается в здоровую личность прямо противоположно количеству и качеству любви, которую он получает. Точно так же как растение нуждается в солнечном свете и влаге, ребенок нуждается в любви и заботе.

Родители хотят для своих детей самого наилучшего. Они хотят вырастить их счастливыми и здоровыми. Почему же тогда так много детей вырастают, ощущая себя недостаточно любимыми? Почему родители часто лишают своих детей любви, необходимой тем для здорового развития?

Почему родители любят недостаточно?

Существует две основные причины, по которым родители не могут любить детей в достаточной мере. Первая: родители не любят самих себя. Родители с низким самоуважением испытывают огромные трудности, стремясь дать своим детям любви больше, чем они имеют к самим себе.

Вторая причина того, что родители мало любят своих детей, состоит в том, что они часто ошибочно полагают, что их дети обязаны оправдывать их ожидания. Главным поводом для трений между родителями и детьми является родительское чувство или ощущение, что их дети не дотягивают до “уровня”, которого родители добиваются от их дел или них самих.

Многие родители рассматривают своих детей как движимое имущество, как форму собственности. Они считают, что их дети ведут себя должным образом только тогда, когда говорят или делают то, что хотят от них родители. Если детское поведение расходится с родительскими ожиданиями, мать или отец отвечают критицизмом. Не делая этого преднамеренно, они отбирают у ребенка свою любовь и одобрение назад. Ребенок ощущает себя нелюбимым, и этим закладывается фундамент будущих личностных проблем в жизни. Всякое негативное или антиобщественное поведение есть крик о помощи, попытка отделаться от чувства вины, злости и обиды, которые порождаются критицизмом в начале жизни.

Дети не являются собственностью

Отправной точкой воспитания супердетей является осознать, что ваши дети — не ваша собственность. Ваши дети принадлежат самим себе. Они — дар вам свыше, и при этом временный дар.

Я говорю своим детям, что они были посланы мне Господом и что это моя обязанность — любить их и заботиться о них, пока они не вырастут. Я обращаюсь с ними так, как будто они — драгоценные подарки, посланные мне только на короткое время. Мое дело — не заставлять их приспосабливаться к моим ожиданиям, а поощрять их самобытность, формировать их уникальность и индивидуальность.

Каждый ребенок отличается от другого и приходит в этот мир со своей собственной программой, со своими собственными талантами, интересами и способностями. До поры до времени никто не может знать наверняка, что может и кем станет ваш ребенок. Работа ребенка — это не приспосабливаться к родительским ожиданиям, а расти, расцветать и становиться тем, чем он может стать.

Кайлил Гибран в своей чудесной книге “Пророк” прекрасно выражает свою идею. Он пишет: “Ваши дети — это не ваши дети. Они — сыновья и дочери жизни, продолжающейся самой для себя. Они приходят через вас, но не от вас, и, таким образом, они с вами, хотя и не принадлежат вам.

Вы можете давать им свою любовь, но не свои мысли, поскольку у них есть собственные мысли. Вы можете поселить их тепа, но не их души, поскольку их души обитают в доме завтрашнего дня. который вы не можете посетить даже в своих снах. Вы можете стараться быть подобными им, но не стремиться сделать их подобными вам. Ибо жизнь и не идет вспять, и не ждет вчерашнего дня. Вы — луки, из которых ваши дети, как живые стрелы, посылаются вперед”

Дети есть драгоценный дар

Когда вы рассматриваете своих детей как драгоценный дар, которым вы можете наслаждаться только короткое время, вы по-разному видите свою родительскую роль. Когда вы отмечаете и поддерживаете особую природу и личность своего ребенка, он или она растет, как цветок в лучах солнечного света. Но когда вы пытаетесь заставить вашего ребенка быть чем-то, чем он не является, дух вашего ребенка будет ослабевать, и его потенциал к достижению счастья и радости будет ссыхаться подобно осеннему листу на дереве.

Закон соответствия утверждает, что ваш внешний мир взаимоотношений стремится отражать ваш внутренний образ мыслей и вашу истинную личность. То, что есть ваши дети и чем они станут, во многом будет отражением того, что есть вы как личность. Когда у вас возникнет проблема с вашим ребенком, загляните внутрь себя и спросите: “Что есть такого во мне, что породило эту ситуацию?”

Большинство родителей упрекают и критикуют своих детей, когда те делают что-то, что не нравится родителям. Однако лучшие родители рассматривают самих себя как основной источник поведения своих детей. Они осознают, что яблоко от яблони далеко не падает.

В свои ранние годы дети почти всегда реактивны. Их поведение, хорошее или плохое, во многом является реакцией на то, как с ними обходятся их родители и окружающие их люди. Настоящий прогресс в разрешении трудностей, с которыми могут сталкиваться дети, становится возможным, когда родители начинают принимать на себя ответственность за поведение детей.

Любовь порождает различие

Наиболее важным фактором при воспитании супердетей является количество любви, которое они получают. Детям нужна любовь так же, как цветам нужна влага. Невозможно дать детям слишком много любви. Нескончаемый поток любви и одобрения от родителя к ребенку — что для последнего “дорога жизни” к эмоциональному и физическому здоровью. Почти все проблемы с детьми коренятся в детском ощущении того, что он был недостаточно любим и одобряем одним или обоими родителями.

Отсутствие любви, истинное или кажущееся, имеет серьезные последствия. Лишение ребенка любви может привести к физической или эмоциональной болезни и даже к смерти. Вред, причиненный утаиванием или урезанием любви, может иметь длительное деструктивное влияние на личность ребенка. Взрослые люди, имеющие эмоциональные проблемы, были детьми, которых родители любили недостаточно.

В начале этого столетия существовала теория о воспитании детей, которая утверждала, что чем меньше ребенок имеет контактов со взрослыми в свои первые месяцы жизни, тем здоровее он становится. Считалось, что показ ребенка слишком большому количеству взрослых, связан с риском подвергнуть его разного рода инфекциям.

На основании этой теории доступ к новорожденным был строго ограничен. К младенцам притрагивались крайне редко. Родительские посещения были ограничены. Детей оставляли одних в колыбелях так надолго, насколько это было возможным, за исключением разве что смены пеленок и подачи бутылочек. Но начали случаться ужасные вещи. В яслях дети имели слишком мало контактов, что ограничивало их поддержку. Они становились пассивными и вскоре начинали ссыхаться, некоторые из них даже умирали.

Эта болезнь, “миазма”, была также названа синдромом “неспособности к росту”.

Эти дети, лишенные в первые недели и месяцы после рождения любви и прикосновений, действительно теряли желание жить. Слу-

чаи смерти таких детей опасно участились.

В одном сиротском приюте в штате Нью-Йорк в течение шестимесячного периода умерли сорок восемь из пятидесяти младенцев. В конце концов врачи и сестры решили, что дети нуждаются в теплоте, исходящей от взрослых, и контактах с ними. Когда сестры начали нянчить детей, “миазмы” стали пропадать, и дети начали развиваться нормально.

В известном случае, описанном в одном из психологических журналов, маленький мальчик трех лет от роду был оставлен один с нянечкой, пока его родители отъехали пообедать. Произошла трагедия: оба родителя погибли в автомобильной катастрофе по дороге из ресторана домой. Маленький мальчик был определен Департаментом социального обеспечения в детский дом. Он никогда больше не увидел своих любящих родителей и был слишком мал, чтобы понять случившееся.

В детском доме он начал плохо вести себя. Он мочился в кровать, плакал, дрался с другими детьми и стал серьезной проблемой для воспитателей. В результате его переводили из одного детского дома в другой. И произошла удивительная вещь: он перестал расти. В течение следующих четырех лет, переходя из дома в дом, он всюду имел проблемы, затем в возрасте семи лет он физически был все еще таким же, каким был, когда ему было три года.

Затем произошло нечто чудесное. Любящая пара познакомилась с мальчиком в детском доме и подала прошение о его усыновлении. Они взяли его домой и окружили заботой и любовью. Они нянчились с ним, разговаривали, гуляли, они давали ему любовь и безусловное одобрение. Они обнимали, целовали его и держали за руку.

Через некоторое время маленький мальчик опять начал расти. В течение следующих девяти месяцев он вырос до полноценных для четырехлетнего возраста показателей роста и веса, а к концу первого года жизни со своими новыми родителями он достиг нормальных для своего возраста веса и роста. Могучее воздействие любви на детей поистине поразительно!

Существует много примеров, когда дети прекратили расти и развиваться в результате отказа им в любви. Существует даже еще больше примеров, когда дети прекратили развиваться эмоционально и умственно в результате того, что, когда они росли, любовь, в которой они нуждались для здорового развития, была урезана или отнята вообще.

Эти умственные и эмоциональные проблемы проявляют себя в отклонениях в поведении, в расстройствах личности, в неврозах, психозах и в серьезных неудачах, настигающих их потом во взрослом возрасте. Лишение любви со всей определенностью есть наиболее серьезная проблема, которую может испытывать ребенок в процессе формирования.

Безусловная любовь и одобрение

Ключ к воспитанию супердетей состоит в том, чтобы давать им непрерывный поток безусловной любви и одобрения. Объясните своему ребенку, что ничто, что бы он когда-нибудь ни сделал, не может привести к потере вашей к нему любви. Самый чудесный подарок, который вы можете сделать своему ребенку, — это дать ему абсолютную убежденность в том, что вы любите его всем сердцем, безоговорочно, вне зависимости от того, что он делает, и вне зависимости от того, что происходит.

Всякий раз, когда я должен был поправить одного из моих детей, я всегда начинал с того, что говорил: “Я очень сильно люблю тебя, но тебе не следует делать этого” или “...ты должен прекратить вести себя подобным образом”. Я всегда очень ясно разъясняю, что мне не нравится поведение ребенка, но не он сам. Я обучил своих детей таким образом, что они полностью понимают это.

Я привык спрашивать маленькую дочь Кристину: “Как сильно папочка любит тебя?” И она разводит ручки в стороны и говорит: “Ты любишь меня вот так сильно”. Я тогда спрашиваю: “А когда я отправляю тебя в твою спальню?” Она отвечает: “Ты по-прежнему любишь меня вот так сильно”, — держа руки широко разведенными.

Тогда я спрашиваю: “А когда я шлепаю тебя по ручке или забираю у тебя игрушки и отправляю тебя в твою спальню?”

Она тогда говорит: “Папочка, ты по-прежнему любишь меня вот так сильно”, — и разводит в стороны ручки.

Я тогда с притворным удивлением спрашиваю ее: “Как так может быть?” Она отвечает: “Папочка, неважно, что я делаю — ты всегда любишь меня на 100 процентов”.

Доктор Росс Кэмпбелл в своей книге “Как любить своего ребенка на самом деле” пишет, что тем или иным образом ваш ребенок всегда спрашивает вас: “Ты меня любишь?” Единственная разница в том, как вы отвечаете.

Иногда ребенок плохо ведет себя для того, чтобы проверить, действительно ли вы любите его. Чем старше и сдержаннее дети, тем искуснее они в том, как задать вопрос: “Ты меня любишь?” Однако вопрос всегда остается одним и тем же. Отличный родитель — это тот, кто всегда отвечает на этот вопрос, говоря ребенку любым возможным способом: “Да, я действительно люблю тебя”.

Как дать им знать

Если вы хотите вырастить супердетей, говорите им, что любите их, каждый день. Невозможно говорить ребенку “я люблю тебя” слишком часто. Даже если ваш ребенок притворяется, что не нуждается в том, чтобы слышать это, не верьте этому. Каждый раз, когда ребенок слышит от своих родителей слова “я люблю тебя”, он чувствует себя

более защищенным и уверенным. Его самоуважение возрастает. И чем больше они знают, что вы любите их, тем более открыты они для того, чтобы любить самих себя.

Существуют три основных способа регулярно говорить своим детям, что вы их любите. У детей есть “эмоциональные резервуары”, которые они заполняют, жадно впитывая глазами любовь своих родителей. Когда бы вы ни посмотрели на ребенка, устанавливая контакт любящих глаз, вы заставляете его ощущать себя чудесным. Начиная с возраста примерно шести недель от роду дети зачаровываются, глядя в глаза кого-то, кто улыбается им с теплотой, любовью и привязанностью.

Дети, которые не получают от своих родителей контакта любящих глаз, не чувствуют себя истинно любимыми. Они ощущают неладное в своих взаимоотношениях с родителями. Они ощущают неуверенность. Им кажется, что они сделали что-то, что не нравится их родителям, но они не знают, что именно.

В нашем обществе длительный контакт глазами обычно сопровождается критицизмом или недовольством. Мы фиксируем наши глаза на наших детях, когда мы злы на них, но очень редко пристально смотрим на них просто выражая любовь. Многие дети вырастают, чувствуя себя очень неудобно при любого рода прямом контакте глазами. Они воспринимают это как враждебный акт, и, чтобы избежать этого, они отводят взгляд.

Когда люди только что влюбились друг в друга, они сидят и подолгу пристально смотрят в глаза друг другу. Это способ, которым один взрослый говорит другому: “Я люблю тебя”. Вы можете попробовать это со своими детьми. Вы будете изумлены тем влиянием, которое имеет длительный контакт любящих глаз, когда вы даете его своим детям, особенно если они раньше никогда не испытывали его.

Во-вторых, вы можете сказать своим детям, что любите их, посредством физического контакта. Крепко обнимать и целовать своих детей — это самый чудесный способ передавать им через прикосновение, что вы действительно любите их и дорожите ими. Виржиния Сатир, семейный врач, говорит, что детям требуется четыре крепких объятия в день, для того чтобы они выживали; восемь крепких объятий в день, для того чтобы они были здоровы, и двенадцать крепких объятий в день, для того чтобы они росли. Вы просто не можете обнимать и целовать их слишком часто, когда они растут.

Дети, которых родители не обнимают и не целуют, в конце концов начинают верить, что они не достойны того, чтобы их обнимали и целовали. Они ощущают неуверенность. Их самоуважение страдает. Их личность задета. Они реагируют деструктивным поведением.

Исследования показывают, что детей обоих полов в течение первого года жизни обнимают примерно одинаково часто. После этого дети женского пола продолжают получать такое же количество физи-

ческой нежности. Но количество объятий, получаемых мальчиком, разительно сокращается — приблизительно до 20 процентов от количества объятий, получаемых девочкой возраста около пяти лет.

Некоторые родители верят, что если вы дадите мальчику слишком много нежности, вы превратите его в неженку. Однако жизнь показывает противоположное. Мальчики, которые получают от своих родителей большое количество объятий, других физических контактов, вырастают сильными, мужественными и уверенными в себе. Мальчики, которые от своих родителей получают мало или совсем не получают физического контакта, могут вырасти с чувством неуверенности в себе, нелюбимости.

Существует школа мышления, которая утверждает, что значительная доля сверхагрессивности, которую демонстрируют мальчики, подрастая, объясняется недостатком объятий и физического контакта, по сравнению с тем, сколько получают девочки. Хотя эта идея и игнорирует роль тестостерона в буйном, поведении мальчиков, вы никогда, однако, не причините вреда физическому, эмоциональному или умственному развитию мальчика, давая ему в ранние годы слишком много физического тепла.

Третий и, наверное, самый эффективный способ говорить ребенку, что вы действительно любите его, — это сосредоточенное внимание. Предоставление сосредоточенного внимания требует, чтобы вы регулярно проводили некоторое время с вашим сыном или дочерью. Детям необходимо бывать со своими родителями. Пока они растут, они нуждаются в том, чтобы разговаривать с родителями, быть связанными с ними, находиться рядом. Это также необходимо им, как пища для здорового роста. Дебаты по теме “качественное время” против “количественного времени” искажают картину. В действительности качественное время является функцией от количественного времени. Качественное время, те драгоценные моменты и случаи, которые объединяют вас с вашим ребенком, приходит в результате того, что вы проводите с ним большое количество времени. Заменителя этого не существует.

Вы не можете просто сказать: “Ладно, давай проведем вместе столько-то качественного времени”. Вы должны стремиться вложить множество времени, наверное, много часов, если хотите наслаждаться моментами “качественного времени”, которое столь важно во взаимоотношениях между родителем и ребенком.

Наверное, не существует лучшего способа построить высококачественные взаимоотношения с вашим ребенком, чем запланировать длительные непрерывные периоды времени совместного пребывания. Ваши дети нуждаются в том, чтобы сообщать свои мысли и чувства самому важному человеку в их жизни.

Если их родители не будут уделять времени тому, чтобы сидеть с ними и слушать их, дети начнут проводить все больше и больше вре-

мени с группами сверстников. Они будут искать поддержки и одобрения у них и будут следовать их поведению и приоритетам.

Наиболее позитивное влияние, которое вы можете оказать на жизнь ваших детей в их подростковом возрасте, — это быть для них первостепенным источником любви, поддержки и уважения. Если ваш ребенок не будет получать от вас такой любви и поддержки, ваша способность влиять на поведение ваших детей начнет быстро ослабевать. Перед вами развернется бездна. Он или она откажутся от вашего совета, ваших ценностей и вашего мировоззрения.

Похвала и поощрение

Хвалите и поощряйте своих детей постоянно даже за самые мелкие позитивные вещи, которые они делают. Хвалите и подкрепляйте все, что вы хотели бы видеть повторенным. Хвалите их, чтобы создать у них самоуважение и уверенность в себе.

Если ваш ребенок приходит домой со школы с отметками “4” и “5”, сделайте комплимент и похвалите его за хорошие отметки, а затем вдохновите добиться лучшего в тех областях, где он еще слаб. Похвала подобна эликсиру или тонику и необходима для психологического здоровья вашего ребенка. Личность ребенка формируется и развивается любовью и похвалой, которые он получает от вас. Когда вы хвалите и поощряете вашего ребенка за успехи, вы вдохновляете его достигнуть еще больших успехов, чтобы он смог получить еще больше похвал и поощрений.

Похвала поднимает самооценку вашего ребенка и повышает его самоуважение. Похвала улучшает представление ребенка о самом себе. Похвала заставляет его поверить в самого себя и дает ему уверенность для свершения больших дел.

Уязвимость

Никогда не применяйте деструктивного критицизма по отношению к вашим детям. Они чрезвычайно чувствительны к любого рода критицизму, исходящему от вас. Это разрывает их изнутри. Они могут не реагировать видимым образом, но внутри испытывают ужасную боль, когда по какой бы то ни было причине они подвергаются критике со стороны значимых для них взрослых.

Деструктивный критицизм разрушил больше личностей, чем все войны в истории человечества. Большинство наших взрослых личностных проблем были изначально порождены деструктивным критицизмом со стороны одного или обоих родителей. Когда мы поочередно критикуем нашего ребенка, он чувствует себя нелюбимым, недостойным и неуверенным в себе. Наш ребенок отвратительно чувствует себя внутри. Он обескуражен и подавлен.

Часто родители критикуют своих детей с лучшими побуждениями. Однако деструктивный критицизм на самом деле принижает

оценку вашими детьми их собственной компетентности, понижает их самоуважение. Поскольку самоконцепция ребенка ослабевает, пропорционально этому снижается уровень его преуспевания. Критицизм любого рода может привести к тому, что исполнительность вашего ребенка ухудшится до такой степени, что он будет полностью избегать деятельности. Тогда ваш ребенок станет хуже, а не лучше.

Приведем маленький отрывок чудесных советов Дороти Нолти, которые должен запомнить каждый родитель. Он называется “Дети обучаются тому, что они переживают”, и он звучит так:

Если ребенку в жизни сопутствует критицизм,

Он обучается осуждать.

Если ребенку в жизни сопутствует враждебность,

Он обучается сражаться.

Если ребенку в жизни сопутствует осмеяние,

Он обучается быть насмешливым.

Если ребенку в жизни сопутствует стыд,

Он обучается чувствовать себя виноватым.

Если ребенку в жизни сопутствует терпимость,

Он обучается быть вежливым.

Если ребенку в жизни сопутствует ободрение,

Он обучается доверию.

Если ребенку в жизни сопутствует похвала,

Он обучается высоко ценить.

Если ребенку в жизни сопутствует честность,

Он обучается справедливости.

Если ребенку в жизни сопутствует безопасность,

Он обучается иметь веру.

Если ребенку в жизни сопутствует одобрение,

Он обучается нравиться самому себе.

Если ребенку в жизни сопутствуют одобрение и дружба,

Он обучается находить в мире любовь.

**Не забывают спрашивать себя о том, что является
существенным**

Когда вы столкнулись с бросающей вызов ситуацией, затрагивающей вашего ребенка, вам более, чем когда бы то ни было, необходимо задать себе вопрос: “Что здесь существенно?” И правильный ответ всегда тот, который поднимает самоуважение и уверенность в себе вашего ребенка, и это есть ваша истинная цель и ваша подлинная роль. Это не означает быть правым. Это не означает заставить ребенка соответствовать вашим ожиданиям. Это означает растить его счастливым, здоровым и уверенным в себе.

Прислушивайтесь к своей интуиции. Даже после прочтения всевозможных книг и получения советов интуиция любящего родителя почти всегда будет лучшим советчиком. Вы всегда глубоко внутри

себя будете знать, что именно является правильным в отношении вашего ребенка. И пока каждое ваше решение будет направляться любовью, вы будете правильно поступать.

Какие условия формируют людей, достигающих вершин

Доктор Дэвид МакКлелланд из Гарварда, автор книги “Преуспевающее общество”, посвятил много лет исследованиям родительской деятельности и того, как типы родительской деятельности влияют на мотивацию достижения у детей. Он обнаружил, что семьи, в которых формировались люди, достигающие вершин, — он их определил как мальчики и девочки, начавшие достигать заслуживающих внимания результатов после десяти и вскоре после двадцати лет, — были присущи две главные характеристики.

Демократичная окружающая среда

Первой характеристикой как этих семей, так и типов родительской деятельности, формирующих преуспевающих людей, был демократизм. Там спрашивали и уважали мнения детей. Детей, начиная с раннего возраста, приучали вносить свой вклад в семейные решения. Их спрашивали, что они думают и как чувствуют. Их предложение подробно рассматривалось. Мнения детей не обязательно оказывали влияние в каждом случае. Но мысли и идеи детей имели значение. Вся семья в целом уделяла время совместным обсуждениям и принятию общего решения по тому или иному вопросу.

Существует несколько вещей, которые помогают ребенку чувствовать, что родители признают его умным, думающим человеком. Если вы будете относиться к детям как к значимым и умным, они будут изумлять вас тем, насколько они в самом деле разумны и проныцательны.

После того как я возвращаюсь домой, озадаченный проблемой на работе, часто за нашим обеденным столом я объясняю ее простыми словами Кристине, которой двенадцать лет, и спрашиваю ее совета. Часто она дает выдающиеся советы. Старая поговорка “Устами младенца...”, оказывается, совершенно верна. Дети иногда могут видеть ситуацию с объективностью и ясностью, отсутствующими у их родителей. Когда в какой-нибудь ситуации вы спросите совета у вашего ребенка, вы можете быть поражены качеством ответа, который получите. Но самым важным является сам факт спрашивания. Это рождает самоуважение и чувство собственного достоинства у ребенка. То, что вы просите у детей поделиться мнением или дать совет, является признаком того, как сильно вы уважаете их, а это повышает их самоуважение.

Позитивные ожидания

Второй характеристикой семей, в которых формируются преус-

певающие люди, является то, что называется “позитивные ожидания”. Достигающие многого молодые люди воспитываются в семьях, в которых их родители непрерывно говорят им о том, как сильно верят в них и как уверены в том, что те в своей жизни совершат большие дела и достигнут выдающихся результатов.

Когда вы говорите своему ребенку “Ты можешь сделать это” или “Я верю в тебя”, вы подвигаете его поверить в себя. Вы побуждаете вашего ребенка приложить большие усилия, чем если бы он это сделал в отсутствие ваших слов поддержки. Дети, которые подрастают будучи реципиентами позитивных ожиданий, всегда и во всем, что бы они ни предпринимали, действуют лучше.

Вот важный момент. Позитивные ожидания не есть то же, что и требования. Многие родители думают, что они выражают позитивные ожидания, в то время как на самом деле просто требуют от своих детей следовать конкретным стандартам. Требование всегда ассоциируется с условной любовью, с мыслью, что если ребенок не соответствует ожиданиям, любовь и поддержка родителей будут забраны назад.

Важно сообщать своим детям, что, независимо от того, насколько хорошо или плохо они поступают, вы любите их сполна и безусловно. Если ребенок чувствует, что вы можете забрать любовь назад при его плохом поведении, то ваш ребенок будет нервным и неуверенным. Даже если он сделает что-то хорошо, то не получит ни удовольствия, ни длительного удовлетворения от своего успеха.

Домашние задания и образование

Родители, которые воспитывают достигающих затем вершин людей, особо относятся к домашним заданиям своих детей. Они очень хорошо представляют себе важность домашних заданий и хороших успехов в школе. Они настаивают на том, чтобы их дети вовремя выполняли домашние задания. В отношении каждой дисциплины наиболее важным фактором, отвечающим за высокие школьные достижения, является родительское отношение к учению и участие родителей в получении детьми образования.

Одним из факторов, определяющих отличную успеваемость, является где и когда выполняется домашнее задание. В семьях, формирующих преуспевающих людей, домашние задания выполняются за обеденным столом до или после обеда, при выключенном телевизоре и в присутствии родителей. Родители добровольно помогают детям выполнять домашние задания и при необходимости сами знакомятся с изучаемым детьми школьным материалом.

Люди с низкими достижениями, напротив, выходят из семей, в которых родители, если они вообще проявляли хоть какой-то интерес к домашним заданиям детей, отправляли их делать свои домашние задания в их комнаты. Когда детей отправляют делать домашнее за-

дание самостоятельно, им таким образом говорят, что их домашнее задание и, следовательно, вся их школьная жизнь не являются чем-то важным. Дети, которые в возрасте десяти лет не научены выполнять домашние задания, очень редко оказываются способными хорошо учиться позже, получая высшее образование.

Если вы хотите, чтобы ваши дети отлично учились в школе, вы должны помогать им на каждом этапе учебы. Как я сказал выше, жизнь — это обучение вниманию. Вы всегда уделяете наибольшее внимание тому, что цените больше всего. Когда вы придаете большое значение урокам в школе и школьной жизни вашего ребенка, он придает этому еще более важное значение. Если вы игнорируете его домашние задания и школьные занятия, то тем самым дети получают сообщение, что это не является важным, и тоже стараются игнорировать их.

Постройте их самоуважение

Вы можете помочь построить самоуважение вашего ребенка, с самого раннего возраста обучая его говорить “я себе нравлюсь”. Я заставляю своих детей стоять перед зеркалом и повторять: “Я себе нравлюсь, я себе нравлюсь, я себе нравлюсь”. Дети, которые учатся создавать и поддерживать свой собственный уровень самоуважения, имеют гораздо лучшую самоконцепцию, чем дети, которые не делают этого.

Дети с высокой позитивной самоконцепцией хорошо учатся в школе. Они не склонны к вандализму и не попадают в беду.

Они не делают ничего, разрушающего их здоровье. Они в большей степени способны сопротивляться негативному влиянию групп своих сверстников. Они имеют более сильные характеры.

Дети с высокими самоконцепцией, самоуважением независимы в мышлении. Они обладают большей возможностью самостоятельно думать и ориентировать самих себя на успех, достижения и личную самореализацию. Они больше сфокусированы на реализацию своего потенциала, нежели на компенсацию своих недостатков.

Когда ваш ребенок ощущает себя замечательным, он вырабатывает способность лучше разбираться в вещах, которые будут необходимы ему в будущем. Он учится способности отказываться от быстрого вознаграждения, чтобы насладиться большей наградой в будущем.

Подавайте хороший пример

Если вы на самом деле хотите воспитать счастливых, здоровых, уверенных в себе детей, вам нужно подавать хороший пример, исполнять роль модели того типа личности, какой бы вы хотели, чтобы стали они.

В течение формирующих их лет дети во многом учатся посред-

ством имитации. Они учатся, наблюдая за вами, слушая вас и повторяя ваши слова, имитируя ваше поведение

С того момента, когда вы становитесь родителем и утверждаете себя в качестве ролевой модели, вы не имеете больше права на роскошь делать и говорить, что только вам заблагорассудится. Вы должны намного больше заботиться о своем поведении и его непосредственном влиянии на ваших детей

Если вы хотите, чтобы ваши дети выросли с хорошими здоровыми привычками, вы должны подавать пример есть правильную пищу и обеспечивать, чтобы в вашей семье была в наличии такая пища. Если вы хотите, чтобы ваши дети избегали употребления алкогольных напитков, курения и не были подвержены другим пагубным привычкам, вам необходимо подавать пример своим собственным поведением в этих отношениях. Если вы хотите, чтобы ваши дети проводили больше времени за чтением, а не за телевизором, вы должны показывать пример, читая при каждой возможности. Если вы хотите, чтобы ваши дети развили в себе вежливость, спокойствие, уравновешенность и самоконтроль, вам необходимо служить моделью этих качеств, даже в критических ситуациях. Дети всегда смотрят на своих родителей, чтобы научиться, как себя вести, и ваша роль модели поведения может иметь большее влияние на ваших детей, чем что бы то ни было другое в их жизни.

Любите своего супруга

Наверное, самое лучшее, что мужчина может сделать для своих детей, — это любить их мать. И наверное, самое лучшее, что мать может сделать для своих детей, — это любить их отца. Дети учатся любви, подрастая в семье, в которой любовь свободно выражается и разделяется. Они учатся, как быть любящим взрослым, наблюдая любовь между своими родителями.

Вы могли быть воспитаны родителями, которые ничего не знали об этих вещах. Они могли наделать много ошибок в воспитании, особенно используя деструктивный критицизм. Они могли никогда не давать вам любви и привязанности, которые вам были необходимы.

Вы — творение привычки. Ваша естественная тенденция как родителя — делать вашим детям то же самое, что делалось вам. Вы делаете такие же ошибки. Вы совершаете такие же причиняющие боль поступки, и вам плохо от этого. Но никогда не бывает слишком поздно. Если вы приобрели привычку использовать в отношении вашего сына или дочери деструктивный критицизм, все же существует нечто такое, что вы можете сделать прямо сейчас, чтобы исправить ситуацию и восстановить чувство собственного достоинства у ваших детей.

Возьмите это назад

Сядьте рядом с вашим ребенком или детьми. Затем сделайте глубокий вдох и извинитесь перед ними за весь деструктивный критицизм или физические наказания, которым вы когда-либо их подвергали. Скажите им, что вы очень сожалеете обо всем, что вы когда-либо сказали или сделали, причинив им боль или заставив их подумывать плохо о самих себе.

Одна из самых больших обид детей всех возрастов состоит в том, что их родители никогда не сказали им “мне жаль” или “я прошу прощения” за ошибки, которые они совершили, или за боль, которую причинили детям. Дети чрезвычайно чувствительны к прямоте и справедливости. Они чувствуют злость и боль, когда осознают, что с ними нечестно обошлись или несправедливо обвинили их. Если ситуация не будет разрешена, эта злость может длиться годами.

Целью вашего извинения перед вашими детьми является принять полную ответственность за все, породившее вину, что вы когда-либо сказали или сделали. Когда вы извиняетесь, вы демонстрируете своему ребенку, что вы — человеческое существо. Вы не безупречны. Вы показываете ему или ей, что у вас есть характер и смелость, чтобы признать, что вы были неправы.

Многие родители отказываются извиняться перед своими детьми, потому что они полагают, что в таком случае их дети не будут их уважать. Им кажется, что они должны создать образ непогрешимости, в противном случае их дети будут иметь над ними преимущество. Они боятся, что извинение — это признак слабости. Их это являются слишком хрупкими, чтобы даже обсуждать подобное.

Однако истина — в противоположном. Когда вы извиняетесь перед своим ребенком, вы увеличиваете его любовь и уважение к вам. Вы повышаете вероятность, того, что в будущем ваш ребенок будет сотрудничать с вами. Когда вы неправы и не просите прощения, вы делаете ребенка злым и обиженным. Вы снижаете свою собственную значимость в его глазах.

Когда вы извиняетесь перед своим ребенком, вы снимаете бремя вины, негативизма и недостойности, которое выросло из деструктивного критицизма в прошлом. Посредством извинения и признания того, что вы были виноваты в своем поведении, вы освобождаете своего ребенка. Результаты несложного действия — извинения, произнесения слов “прошу прощения за то, что я сделал и сказал” могут появиться немедленно и быть невероятными.

Многие родители наблюдали, как их дети изменяются буквально за одну ночь благодаря простому шагу, состоявшему в том, что родители сели рядом с ними и сказали. “Я прошу прощения за все, что я когда-либо сделал или сказал, что причинило тебе боль”.

Дети, которые были отдаленными от своих родителей месяцами

или даже годами, мирились с ними почти немедленно, как только родители имели смелость и характер принять на себя ответственность и извиниться.

Как только вы извинитесь, пообещайте никогда больше не применять деструктивного критицизма. Разрешите своим детям напоминать вам об этом, когда вы время от времени будете ошибаться. С этих пор, забывая о своем обещании, говоря со злости что-нибудь, немедленно возьмите сказанное обратно и произнесите: “Простите меня”.

Дети очень эластичны. Они нуждаются и хотят любви и уважения со стороны своих родителей так сильно, что всегда готовы прощать и забывать обиды. Как только вы попросили у ребенка прощения и ребенок простил вас — репутация очищена. Ребенок чувствует себя освобожденным, как заключенный, выпущенный на свободу. Точно так же свободны и вы.

Когда вы извиняетесь и просите прощения у своих детей, это позволяет им признать, что они тоже ошибаются. Им не нужно тратить много эмоциональной энергии, прикрываясь, как это делают взрослые. Когда вы демонстрируете, что у вас есть смелость и характер, чтобы признать свои ошибки, вы показываете пример, который создает смелость и характер в ваших детях. Они понимают, что для того, чтобы быть любимыми, им не нужно быть безупречными. Они значимы и ценны такими, какие они есть.

Наиболее длительные из всех взаимоотношений, которые у вас когда-либо будут, — это отношения с вашими детьми. Эти взаимоотношения будут длиться столько, сколько вы будете жить. Если вы обращаетесь с вашими детьми с любовью, терпением и пониманием, вы будете вознаграждены на протяжении всей оставшейся жизни.

Краткое резюме

Во-первых, первоочередная роль родительской деятельности — это вырастить детей с высокими самоуважением и уверенностью в себе. Это приводит их к счастью и достижениям во взрослом возрасте.

Во-вторых, дети нуждаются в непрерывном потоке безусловной любви, одобрения и принятия со стороны их родителей. Это является ключевым требованием для здорового роста ребенка. Если дети не получили любви, они ищут этого на протяжении всей своей жизни.

В-третьих, каждый день говорите своим детям, что вы любите их, как словами, так и действиями. Давайте им контакт любящих глаз, теплый физический контакт и сконцентрированное внимание. Проводите вместе с ними много времени, берите их на прогулки, в кино, в путешествия и время от времени — на завтрак или обед. Ничто иное не говорит вашим детям о вашей любви к ним так ясно, как то, что вы посвящаете им много своего времени.

В-четвертых, создайте для своих детей атмосферу, способствующую высоким достижениям, участвуя в их образовании и выполнении домашних заданий. Имейте позитивное ожидание, что они сделают все наилучшим образом. Говорите им, что верите в них. Цените их мнения и поощряйте их за вклад в решение семейных вопросов. Обращайтесь с ними с уважением, и они будут уважать самих себя.

В-пятых, помните, что для ваших детей вы являетесь первостепенной ролевой моделью. Ваш ребенок, осознанно или неосознанно, на протяжении всей своей жизни будет стремиться быть таким, как вы, и будет обращаться с другими людьми таким же образом, каким обращались с ним вы. Если вы обращаетесь со своим ребенком с добротой, терпением, любовью, уважением и одобрением, ваш ребенок вырастет активной, самореализуемой личностью. Вы не можете прожить большего, и вы вряд ли будете удовлетворены меньшим.

Эффективное упражнение

Спросите себя, каково быть вашим ребёнком? Поставьте себя на место вашего ребенка или ваших детей и затем оцените себя как родителя. Каковы ваши сильные стороны и слабости? Что вы делаете хорошо и что плохо? Что вы делаете такого, что является причиной того, что ваши дети растут с низким самоуважением? Что вы можете, начиная с сегодняшнего дня, сделать, чтобы стать лучшим и более любящим родителем?

Пойдите к своему ребенку и спросите его, что, по его мнению, вы могли бы сделать, чтобы стать лучшим родителем? Спросите, что из того, что вы делаете, не нравится ему. Внимательно прислушайтесь к его ответам и наблюдениям. Не перебивайте, не объясняйтесь, не защищайтесь. Делайте паузу, перед тем как отвечать. Задавайте вопросы для уточнения, говоря “что ты имеешь в виду?” или “например?”.

Перескажите это своими словами и верните обратно. Наконец примите на себя обязательство работать над тем, о чем ребенок сказал вам. Слова без действий не заслуживают доверия.

Вы можете стать замечательным родителем, решив им стать и используя то, чему вы научились из настоящей главы и из всей книги. Наверное, это самое важное решение, которое вы когда-либо принимали, решение, которое окупается сполна.

Глава 12. Мастерство: сила любви

Когда я был подростком, перед тем как отправиться повидать свет, я провел значительную часть времени, размышляя о смысле жизни. “Почему я здесь? В чем смысл жизни? В чем причина существования? Кто я есть? Откуда я пришел? И куда я направляюсь?” Я уверен, что каждый в таком возрасте задумывается о смысле своего существования на этой планете.

Когда же я стал молодым мужчиной, я пришел к заключению, что любовь — самая важная вещь в мире. На протяжении восьми лет я побывал в более чем восьмидесяти странах, изучая разные языки и попадая в различные ситуации. И все это время я продолжал чувствовать, что любовь — самая важная вещь в мире.

Время от времени я спрашиваю какого-нибудь человека, что он думает по поводу того, что именно является самой важной вещью в мире. Я уверен, вы можете сами сказать в зависимости от ответа человека, насколько эмоционально зрелым он является. По моему убеждению, единственно правильный ответ — любовь. Я задавал этот вопрос крупным бизнесменам, политикам, профессионалам и другим людям, принадлежащим ко всем слоям общества, и я обнаружил, что даже самые большие материалисты соглашаются, веря в своем сердце, что любовь более важна, чем что бы то ни было.

В главе 1 я выделил семь составляющих успеха. Каждая из них определяется количеством любви человека ко всему, что его окружает.

Все зависит от любви

Вы имеете душевный покой в такой степени, в какой вы любите сами себя и остальных. Уровень вашего здоровья и энергии настолько высок, насколько вы испытываете любовь к себе и самооодобрение, а также любовь и одобрение к остальным. Ваши любовные взаимоотношения настолько хороши, насколько вы любите сами себя и выражаете любовь к другим. В большинстве случаев любовь является первостепенной по значимости вещью по отношению к уровню ваших финансовых достижений в жизни. На самом деле люди, ставшие миллионерами, делают именно то, что они любят. В той степени, в какой вы любите себя и то, чем вы занимаетесь, вы будете ставить высокие, бросающие вызов цели и стремиться к достойным идеалам. Любовь к себе и самооодобрение помогают вам достичь более глубокого самопознания и самопонимания. Наконец, в той мере, в какой вы безусловно любите и одобряете сами себя и других, вы достигаете завершенности, самовыражения и самоактуализации.

Соотношение любви и законов

Вы — порождение разума. Почти все, что случается с вами, случается в результате способа вашего мышления. Если вы изменяете или улучшаете качество своего мышления, вы автоматически изменяете или улучшаете качество своей жизни. Ряд ментальных законов, приведенных в этой книге, утверждают влияние любви и развитие здоровой личности. Последние безусловно являются основой достойных целей и устремлений.

Закон веры утверждает, что все, во что вы верите, становится вашей действительностью. Если вы любите и уважаете сами себя,

верите в то, что способны свершить великие дела, вы наверняка достигнете намного большего, чем если сомневаетесь в себе или не верите в свой личный потенциал.

Закон ожиданий утверждает, что все, чего вы с уверенностью ожидаете, становится пророчеством, сбывшимся само по себе. Если вы ожидаете от себя и других самого лучшего — что является естественным выражением любящего отношения, — вы вряд ли будете разочарованы. Вы обретете намного больше того, чего хотите, если будете уверенно ожидать положительного и вести себя соответствующим образом.

Закон притяжения утверждает, что вы неизменно привлекаете в свою жизнь людей и обстоятельства, находящиеся в гармонии с вашими доминантными мыслями. Когда вы думаете с теплотой и любовью о самом себе и остальных, вы привлекаете к себе добрых и любящих людей. Эти люди превращают вашу жизнь в радость. Они наполняют вашу жизнь счастьем. Они гарантируют достижение вами высоких результатов в работе и удовлетворения в личных взаимоотношениях.

Закон соответствия утверждает, что ваш внешний мир является отражением вашего внутреннего мира. Если по своей природе вы добры, спокойны и любящи, ваш внешний мир взаимоотношений, здоровья и материального успеха будет отмечен здоровьем, счастьем и преуспеванием.

Закон концентрации утверждает, что все, на чем вы сосредотачиваетесь, растет. Если вы постоянно думаете с любовью о себе и других, вы наполняете ею взаимоотношения в любой области вашей жизни.

Закон подстановки говорит, что вы можете заменить негативные мысли позитивными. Когда вы сознательно улучшаете свои мысли, фокусируя их на любви, терпении, терпимости и прощении, вы тем самым изгоняете негативные чувства и мысли, которые нарушают ваш душевный покой, подрывают ваше здоровье и энергию и наносят вред вашим взаимоотношениям.

Любовь учит нас принципу непротивления. В Библии сказано: “Не судите, и не судимы будете”, “Молитесь за тех, кто замышляет вам вред”. Когда вы отвечаете на злобу и негативизм любовью и добротой, вы не только сохраняете свою эмоциональную стабильность и поддерживаете позитивный склад ума, но также и помогаете другому человеку.

Нет ничего более поразительного для человека, чем увидеть терпение, вежливость и доброту в ответ на плохое обращение. Это вынуждает прекратить плохое поведение и стать лучше тому, кто так поступает.

Закон сверхсознательной деятельности утверждает, что любая мысль, план, цель или идея, которые вы можете непрерывно удержи-

вать в вашем сознании, будут перенесены в действительность вашим сверхсознательным мышлением. Непрерывно думая обо всем том, чего действительно хотите достичь, и оберегая свое сознание от того, чего не хотите, вы можете создать себе чудесную жизнь, полную счастья, насыщенных любовью взаимоотношений, здоровья, энергии и ощущения радости.

Любовь есть решение

Всегда любовь есть решение. Единственная вещь, которой у вас просто не может быть слишком много, — это любовь. Вы не можете испытывать слишком много любви по отношению к себе и не можете давать слишком много любви другим. Отсутствие любви или отказ в любви лежат в основе большинства личностных и поведенческих проблем. Любовь есть не только решение большинства жизненных проблем, но и исцеление.

Величайшая грабительская эмоция

Во что бы ни верил человек, трудно отрицать универсальную истину множества библейских учений. Одна из наиболее важных истин Нового Завета такова: “Бог есть любовь, и тот, кто пребывает в Боге, пребывает в любви, и Бог пребывает в нем”.

Сказано также: “Нет страха в любви, но истинная любовь изгоняет наш страх”.

Эти слова важны для нас, потому что великим грабителем человеческого счастья является и всегда был страх — страх неудачи, страх быть отвергнутым, страх критицизма, страх потери чьей-нибудь любви или уважения, страх болезни, страх несоответствия ожиданиям других людей, т. е. обобщенный страх быть недостаточно хорошим.

Единственный способ, которым вы можете реализовать потенциал своей личности, — это постепенно уменьшить роль страха в вашей жизни и в ваших решениях. Вашей целью должно стать достижение состояния, когда вы ничего не боитесь. Когда вы избавляетесь от страха, вы становитесь полностью уверенными в себе и мир открывается перед вами заново. Это и есть любовь, и она растворяет страх, окончательно изгоняет его из вашей жизни.

Любовь к себе — начало

Самооценка и самоуважение являются основополагающими качествами истинно здоровой личности. Все, что вы делаете с целью поднять собственную самооценку, вносит свой вклад в то, чтобы сделать вас более счастливым человеческим существом. Неважно, насколько низка ваша самооценка изначально, вы можете в будущем поднять ее на должный уровень, придерживаясь тех правил, о которых мы говорили в этой книге, подобно тому, как домкратом поднимают автомобиль.

Вы способны постоянно позитивно разговаривать с самим собой. Вы способны визуализировать сами себя как превосходного человека, которым вы можете быть. Вы способны наполнить свои ум позитивными мыслями о надежде и воодушевлении. Вы способны притягивать счастливых, оптимистичных, целеустремленных людей. Вы способны организовать свою жизнь так, чтобы постоянно укреплять добрые чувства к самому себе.

Чем больше вы нравитесь сами себе или любите себя, тем больше вам будут нравиться другие люди и тем больше вы будете любить их. То количество любви и уважения, которое вы даете другим, а они — вам, находится в прямо пропорциональной зависимости от того, как много любви у вас есть к самому себе.

Закон обратимости утверждает, что так же, как чувства ведут к действиям — действия ведут к чувствам. Если вы говорите и делаете вещи, которые предполагают любовь к себе, пройдет немного времени — и вы действительно ощутите позитивные, наполненные любовью чувства к самому себе. Если вы делаете и говорите вещи, которые нацелены на желаемые для вас результаты, результаты не замедлят материализоваться. Любовь — это катализатор, который активизирует все самое лучшее, что есть в вас и в окружающих вас людях и ситуациях.

Единственной истинной мерой ваших верований являются ваши действия. В счет идет не то, что вы говорите, чего хотите или на что надеетесь, а только то, что вы действительно делаете. В счет идут действия, а не слова. И существует несколько особенных вещей, делая которые вы создаете чувства высокого самоуважения и собственного достоинства, лежащие в основе будущих достижений.

Ключи к королевству личных достижения

Первое, что вы можете предпринять, — это безусловно одобрить себя, вне зависимости от того, что вы делали или говорили в прошлом. Вы можете отступить на шаг и дать высокую оценку вашим особым качествам и свойствам. Вы можете придать особое значение вашим достоинствам и проигнорировать слабости. Вы можете нравиться себе и уважать себя таким, какой вы есть, а не таким, каким бы хотели увидеть себя в один прекрасный день. Фундаментом самоуважения является самоодобрение.

Второе: вы можете утвердить собственное самоуважение и чувство личной значимости тем, что примете на себя полную ответственность за свою жизнь и за последствия всех своих действий. Когда вы начинаете полагаться только на себя и отвечать за самого себя, вы отказываетесь порицать и критиковать других, искать оправдания тем своим поступкам, которые вам не нравятся. Вы трудитесь над теми областями своей жизни, в которых вы несчастливы, а не расходуете свою созидательную энергию, выдумывая себе оправдания и пере-

кладывая свою ответственность на других. Высокая ответственность перед самим собой есть основополагающий элемент высокого самоуважения, любви к самому себе и личного преуспевания. Каждое из них взаимодействует с другими и усиливает их.

Третье: вы можете поставить перед собой достойные цели. Каждый акт постановки перед собой большой цели поднимает ваше самоуважение и повышает вашу самоконцепцию. Только человек, который нравиться себе и верит в себя, поставит перед собой выдающуюся цель. А постановка цели заставляет вас еще больше нравиться себе и верить в себя. Каждый акт постановки цели является отправной точкой превращения вас в личность, которой вы хотите быть. Это — демонстрация вашей ответственности перед самим собой. Это — ключ к контролю над своей жизнью и замечательному самоощущению.

Четвертый способ построить самоуважение — это хорошо заботиться о себе в физическом отношении. Когда вы едите здоровые, чистые продукты, достаточно много спите и регулярно делаете физические упражнения, вы не только укрепляете свое здоровье. Чем лучше вы заботитесь о самом себе, тем больше самоуважения и любви к самому себе вы чувствуете. Эти чувства распространяются на ваши взаимоотношения с другими. Когда вы хорошо обращаетесь сами с собой, вы хорошо обращаетесь и с другими.

Пятый и, наверное, самый быстрый способ поднять свое самоуважение — это просто повторять еще и еще “Я себе нравлюсь, я себе нравлюсь” от пятидесяти до ста раз на день до тех пор, пока это сообщение не закрепится глубоко в вашем подсознании. В конце концов ваше подсознание полностью примет эту команду как руководство к действию. Тогда вы заметите разницу. Ваши движения тела, ваше отношение, выражения лица и тон голоса — все изменится к лучшему. Вы будете чувствовать себя более позитивными и полными энтузиазма по отношению ко всему, что делаете. Вы будете “запрограммированы” чувствовать себя хорошими.

Три вида любви

Древние греки выделяли три вида любви. Первый вид любви они называли эрос. Это понятие относится к области любви к самому себе. Большинство людей никогда не поднимаются выше этой поглощенности самими собой и своими собственными любовными чувствами. Главной причиной неудачи и несчастья в жизни является низкое самоуважение. Вследствие низкого самоуважения большинство людей полностью поглощены самими собой и своими чувствами, исключая из своего поля зрения чувства других. Они находятся на уровне эроса. В крайних случаях неврозов и психозов они становятся вообще неспособными воспринимать чувства других людей.

Второй вид любви называется филия. Это любовь к другим людям. Если человек любит самого себя, для него естественным бу-

дет обращаться с другими людьми с любовью и заботой. Это — признак здоровой, счастливой личности.

В какой бы мере вы ни испытывали добрые чувства по отношению к себе, вы ощущаете огромный прилив доброты, терпения и дружелюбных чувств к другим, даже к незнакомцам. В какой бы мере вы ни чувствовали себя счастливым, вы инстинктивно хотите протянуть руку помощи другим. Любовь к себе делает вас щедрым и сердечным во всем, что вы делаете.

Третий и самый благородный вид любви, согласно древним грекам, — это харис, слово, от которого образовалось другое — харизматический. Харис — это универсальная любовь, любовь ко всему человечеству, и она является редчайшей формой любви. Только очень немногие из людей поднимаются до этого уровня личного развития. Многие из величайших людей, такие как Иисус, Будда и святой Франциск Ассизский, были восславлены за их поразительную способность любить столь широко. И эти великие любившие человечество личности оказали более позитивное воздействие на историю человечества, чем все когда-либо жившие короли и правители, вместе взятые.

Любовь преображает мир

Иисуса из Назарета называют “апостолом любви”. Последователи христианства считают, что Иисус был выдающимся человеком, который излучал всеобъемлющую и безусловную любовь ко всем людям, даже при наиболее драматических, суровых обстоятельствах. Это — именно такая модель или идеал совершенной любви, которую большинство людей стараются пронести по всей своей жизни.

Князь Сиддхарта, Гаутама Будда, который в VI веке до нашей эры основал буддизм, продолжает оставаться вдохновителем миллионов людей благодаря своей в высшей степени любящей натуре и своему учению о преодолении страха и достижении блаженства.

Святой Франциск Ассизский прославлен за выражение безграничной любви, распространяющейся на птиц, животных, цветы и даже на земляных червей и клопов. Этот феномен безграничной любви ко всем живущим сущностям сделал святого Франциска Ассизского идеалом и героем для миллионов людей из поколения в поколение.

Доктор Альберт Швейцер из Африки, с которым я познакомился и вместе работал в 1965 году, признан как, наверное, величайший гуманист XX столетия. Его всеобъемлющая философия была названа “благоговение перед жизнью”. Он жил и применял эту философию на протяжении более чем пятидесяти лет, помогая жителям Центральной Африки. Его пример стал вдохновляющей идеей для миллионов людей во всем мире.

В наши дни, наверное, самой уважаемой личностью в мире стала Мать Тереза из Калькутты. Она оказала огромное влияние на умы и сердца миллионов людей благодаря своей безусловной любви к бед-

ным и умирающим в Калькутте (Индия). Когда ее однажды спросили, почему ее посланцы милосердия кажутся такими счастливыми, помогают несчастным людям, давая им утешение в их последние часы, она ответила, что каждый работник верит в слова из Евангелия от Матфея: “То, что вы сделали наименьшему из моих братьев, вы сделали это мне”.

Любовь — это активный глагол

Слово “любовь” есть глагол, активный глагол. Любовь — не то, что вы чувствуете, а то, что вы делаете. Действительно, согласно закону обратимости, когда вы вступаете в любовные отношения с другим человеком, вы углубляете и активизируете свое чувство любви к нему. Воздействие любви и доброты рождает чувство любви и доброты.

Так же как вы можете заставить себя полюбить, точно так же вы можете заставить себя полюбить заново, даже если чувствуете, что любовь, которую вы испытывали раньше, стала слабее или ушла вообще.

Греческое название этому — “праксис”. Праксис означает, что это — практика действия, которые сопровождают эмоцию и которые фактически рождают эмоцию.

Вы можете по-своему возратить любовь, обращаясь с другим человеком так же, как в то время, когда были глубоко влюблены в него. Вы можете поддерживать любовь в ваших взаимоотношениях, обращаясь с другим так же, как вы это делали, когда ухаживали за ним. Если вы оба будете вести себя таким образом на всем протяжении ваших взаимоотношений, вы будете сохранять чувства любви, которые свели вас вместе. Но если человек забывается и начинает считать эти взаимоотношения чем-то само собой разумеющимся, если он прекращает шаги навстречу другому, поддерживая и демонстрируя свою любовь, чувство любви может исчезнуть, и начнут появляться проблемы.

Ключ к счастью

Самыми счастливыми из людей являются те, кто непрестанно ищет случая продемонстрировать любовь, доброту и привязанность к близкому человеку. Они не только наиболее любимы и уважаемы другими людьми, но и наиболее здоровы и счастливы из всех человеческих существ.

Есть чудесное стихотворение Лея Ханта, которое называется “Абу Бен Адем”:

Абу Бен Адем (да увеличится его племя!)

Однажды ночью пробудился от глубокого спокойного сна

И увидел в своей комнате в лунном свете,

Делающем его прекрасным и подобным лилии в цвету,

Ангела, пишущего что-то в Золотой книге;
Умиротворенность сделала Бен Адема смелым,
И он сказал присутствующему в комнате:
“Что пишешь ты?” Видение подняло голову
И со взглядом, полным любви ко всему,
Ответило: “Имена тех, кто любит Господа”.
“А есть там мое имя?” — спросил Абу. “Нет, нетеще”, —
Отвечил Ангел. Абу тогда заговорил тише,
Но все еще с уверенностью; и сказал: “Тогда я умоляю тебя,
Запиши меня как любящего своих братьев”.
Ангел записал и исчез. На следующую ночь
Он пришел опять в ярком пробуждающем свете
И показал имена тех, чья любовь к Господу была благословле-
на.

И, ах! Имя Бена Адема стоит над всеми остальными.
Сев и жатва

Вы не можете испытывать к самому себе больше любви, чем испытываете к другим людям. Любовь вырастает только тогда, когда она разделяется, и единственный способ, благодаря которому вы можете чувствовать больше любви к самому себе, состоит в том, чтобы раздавать ее. Чем больше вы раздаете — тем больше вы имеете.

Иначе говоря, чем меньше вы даете любви, тем меньше любви вы чувствуете к самому себе. Если вы вообще перестанете выражать любовь, то замкнетесь внутри себя и станете злы, критичны и несчастны.

Противоядие от чувств страха, сомнения и низкого самоуважения — выйти из дому и найти человека, которому вы можете помочь, которому можете выразить любовь. Наилучшее средство от несчастья — это сделать другого счастливым.

Большинство людей поступают совсем наоборот. Когда они чувствуют себя несчастными или нелюбимыми, они считают, что решить их проблему может только кто-нибудь другой, полюбив их и тем самым осчастливив. Однако любовь — это то, что вы делаете. Любовь выражается в позитивном, конструктивном поведении по отношению к другим людям. Если вы выражаете любовь, вы всегда сможете вернуть любовь назад и наполнить ею свою жизнь. Вы управляете тем количеством любви, которое имеете в своей жизни, отдавая ее другим. Будьте щедрыми!

У Элизабет Барретт Браунинг есть одно из самых прекрасных стихотворений о любви, когда-либо написанных. На протяжении многих лет оно было для меня самым любимым. Оно называется “Как я люблю тебя?”

Как я люблю тебя? Позволь мне описать, до какой степени.
Я люблю тебя с такой глубиной, размахом и высотой,
Каких только может достичь моя душа, когда незримо чувствует

Приближение конца Бытия и идеального Милосердия.
Я люблю тебя до высоты ежедневной
Наиболее острой потребности, при свете солнца и свечи.
Я люблю тебя свободно, как мужчины, сражающиеся за Право;
Я люблю тебя чисто, как те, кто отворачивается от Восхваления.
Я люблю тебя со страстью, черпаемой
В моих старых печалях, и с моей детской искренностью.
Я люблю тебя с любовью, которую, мне казалось, я утерял
Вместе со своими старыми святыми — я люблю тебя своим
дыханием,
Улыбками, слезами всей моей жизни! — и, если позволит Бог,
Я буду еще больше любить тебя после смерти.
Во все времена самые мудрые мужчины и женщины приходили
к выводу, что нет ничего более важного, чем любовь. Коль скоро вы
являетесь ответственной личностью, ваше дело — улучшить каче-
ство вашей жизни, отдавая большее количество любви и доброты
людям из вашего мира.

Негативизм — это преграда на пути

Величайшими препятствиями к познанию и выражению любви являются негативные эмоции, особенно эмоции страха, злости, вины и негодования. Почти каждый по-прежнему питает негативные чувства по отношению к кому-то, кто причинил ему в прошлом боль. Многие люди в течение сорока или даже пятидесяти лет, а то и до самой могилы несут в себе чувство злости и обиды на своих родителей. Для человека очень характерно продолжать злиться и обижаться на другого, выйдя из взаимоотношений или брака с ним. Очень часто эти негативные эмоции порождают неудачные работа или деловое предприятие. Если человек заикливается на этих чувствах, они продолжают управлять им долгое время после того, как инцидент исчерпан.

Освободите себя

Вы можете очистить свой ум и сердце от негативизма, накопленного за долгое время, одним решительным действием. напишите большой список прощения каждому за все, что когда-либо причинило вам боль.

Прощение — это вход, который открывается в жизнь, полную любви и радости. Ваша способность легко прощать других людей и отбросить прочь упреки является истинной мерой цельности, смелости, характера полностью зрелой личности.

Многие люди цепляются за свои обиды, так как слишком дорого заплатили за них и уже не могут от них отказаться. Иногда вся человеческая жизнь строится на основе прошлых обид и страданий. У таких людей нет почти ничего другого, о чем они могли бы погово-

рять, и они постоянно пребывают в своем негативном прошлом.

В конце концов эти люди делают себя больными физически и умственно. Их подавленные злость и негативизм раньше или позже прорываются и портят любые новые взаимоотношения, которые они стараются построить. Они саботируют свое собственное будущее. И во всех случаях существует только одно решение, оно состоит в том, чтобы простить и забыть.

Прощение другого человека — это совершенно эгоистический акт. Вы поступаете так, чтобы быть свободным. Вы прощаете, чтобы испытать счастье и радость, для которых вы созданы. Вот вам небольшой тест: если вы действительно простили другого человека, вы можете продемонстрировать это себе, оказав другому человеку любезность или отправив ему подарок. Только таким образом вы можете подтвердить самому себе, однажды и навсегда, что окончательно свободны от негативных эмоций по отношению к этому человеку. (См. “письмо”, описанное в главе 5.)

Если вы обнаружили, что по-прежнему не можете заставить себя делать добро другим людям, это должно кое-что сказать вам о ваших истинных чувствах. Эта неспособность прощать может удерживать вас от любви к самому себе и другим. Вы можете сами препятствовать достижению своего будущего счастья

Величайшее из всего

Одно из самых прекрасных описаний любви из Библии — это Первое послание к Коринфянам, глава 13. В нашем заключении мы полностью приведем его текст: 1. Если я говорю языками человеческими и ангельскими, а любви не имею, то я — медь звенящая, или кимвал звучащий.

2. Если имею дар пророчества, и знаю все тайны, и имею всякое познание и всю веру, так что могу и горы переставлять, а не имею любви, — то я ничто.

3. И если я раздам все имение мое и отдам тело мое на сожжение, а любви не имею, — нет мне в том никакой пользы.

4. Любовь долго терпит, милосердствует, любовь не завидует, любовь не превозносится, не гордится,

5. Не бесчинствует, не ищет своего, не раздражается, не мыслит зла,

6. Не радуется неправде, а сорадуется истине;

7. Все покрывает, всему верит, всего надеется, все переносит.

8. Любовь никогда не перестает, хотя и пророчества прекратятся, и языки умолкнут, и знание упразднится.

9. Ибо мы отчасти знаем и отчасти пророчествуем;

10. Когда же настанет совершенное, тогда то, что отчасти, прекратится.

11. Когда я был младенцем, то по-младенчески говорил, по-мла-

денчески мыслил, по-младенчески рассуждал; а как стал мужем, то оставил младенческое.

12. Теперь мы видим как бы сквозь тусклое стекло, гадательно, тогда же лицом к лицу; теперь знаю я отчасти, а тогда познаю, подобно как я познан.

13. А теперь пребывают сии три: вера, надежда, любовь; но любовь из них больше.

Много написано длинных разъяснений по поводу Первого послания к Коринфянам, но верным является то, что этот пассаж говорит нам: когда мы станем абсолютно любящими человеческими существами, мы все поймем, все простим и будем испытывать истинную радость в каждой области нашей жизни.

Испытующее время

Один из наиболее важных моментов быть любящим — тот, когда вы менее всего чувствуете нечто похожее на любовь. Время включить все ваши резервы терпения, доброты и сочувствия наступает тогда, когда вы в наибольшей степени недовольны другим человеком. Несносное или неприятное поведение обычно является криком о помощи и понимании. Это — способ выражения разочарованности или отсутствия подлинной любви и приятия. В словах “вежливый ответ подавляет гнев” содержится мудрость.

Если вы будете общаться с трудным человеком спокойно и с любовью, произойдет чудо. Вы увидите, как его отношение и поведение изменяются. Вы увидите, как человек смягчается, становится добрее. Но наиболее важно то, что, когда вы действуете с любовью, вы поддерживаете вашу собственную личностную и эмоциональную целостность. Вы чувствуете себя хорошим. Вы чувствуете себя ответственным за свою внутреннюю и внешнюю жизнь.

Простой вопрос как руководство к действию

Несколько лет тому назад был написан бестселлер “По его стопам” о маленьком городке в Америке, в котором каждый начинал жить заново, следуя самым высоким человеческим ценностям. Прежде чем Оказать или сделать “что-либо, каждый человек в городке должен был задать себе вопрос: “А что бы сделал Иисус?”

Другими словами, что бы сделал в этой ситуации человек, который был истинно честным, истинно добрым, любящим, терпеливым, всепрощающим и всесторонне мудрым?

Это была чудесная история. После того как первые проблемы непонимания были преодолены, каждый в городке испытал величайший покой и счастье. Люди и их дела все более процветали. Недопонимание быстро исчезло. В городке царили чувства радости, счастья и покоя.

Измените ваш мир

Вы не можете изменить мир, но вы можете создать мир с одним усовершенствованным человеком — вами лично. Вы можете проделать работу над собой, чтобы сделать себя таким человеком, которым бы вы восхищались и которого бы уважали. Вы можете стать ролевой моделью, стандартом для других. Вы можете контролировать и дисциплинировать себя, чтобы противостоять действию или разговору в негативном ключе с каждым и по любому поводу. Вы можете настойчиво требовать от себя всегда делать что-либо с любовью, вместо того чтобы поступать, причиняя боль другим.

Вы можете использовать метод когнитивного контроля, чтобы сохранить свой ум спокойным и позитивным, думая о других тепло и с любовью. Вы можете укротить свою злость, думая положительно о тех, кто причинил вам боль. Говоря “благослови его Господь” или “благослови ее Господь”, вместо того чтобы думать о том, как сильно он или она раздражает вас, вы можете подавить ваши негативные эмоции, восстановить свое собственное спокойствие и повысить ясность ума. Вы делаете следующий шаг на пути к тому, чтобы стать исключительной личностью.

Цель жизни

“Всем получаемым тобой достигай любви”. Все, что вы когда-либо читали о значении и цели жизни, возвращает вас к идее значимости любви. Все, что вы делаете усиливающего любовь и уважение к себе, делает вас способными давать любовь другим. Каждый раз, когда вы делаете или говорите другому человеку что-нибудь доброе или с любовью, вы увеличиваете количество любви для самих себя. Действие обратимо. Одно порождает другое.

Каждый раз, когда вы поглощены проявлением любви, вы делаете мир лучшим местом для жизни. Каждый раз, когда вы выражаете любовь к другому, независимо от того, нуждается он в ней или нет, вы обогащаете его жизнь и повышаете качество его личности. Одновременно вы обогащаете свою жизнь и поднимаете качество собственной личности. Вы возноситесь до ангелов. Вы делаете свою жизнь благословением других и чудесным опытом для самого себя.

Одно из чудеснейших произведений о любви — “Золотые ворота” Эммета Фокса. Оно было для меня источником вдохновения многие годы.

Любовь изгоняет наш страх.

Она преодолевает множество пороков.

Она абсолютно непобедима.

Нет трудности, которой достаточное количество любви не преодолело бы;

Нет болезни, которой достаточное количество любви не исцели-

ло бы; Нет двери, которую достаточное количество любви не открыло бы;

Нет пропасти, через которую достаточное количество любви не перекинуло бы мост;

Нет стены, которую достаточное количество любви не разрушило бы;

Нет греха, которого достаточное количество любви не искупило бы.

Не имеет значения, сколь глубока тревога,

Сколь безнадежно будущее,

Сколь запутан клубок, сколь велика ошибка.

Достаточное количество сотворенной любви растворит все это.

Если только вы могли бы любить в достаточной мере, вы были бы самым счастливым и наиболее влиятельным существом на свете.

Если вы действительно хотите быть удачливым и счастливым во всем, что делаете, во всех областях вашей жизни, вы обязаны при каждом-случае, каждой возможности изучать и проявлять любовь. Выражение любви и доброты должно быть так же естественно для вас, как вдох и выдох.

Несколько лет тому назад я познакомился с прекрасной женщиной, бабушкой, которая рассказала мне замечательную историю. Она рассказала, что ее воспитывали истинно любящие родители, которые всегда учили ее и ее братьев и сестер, как важно выражать и чувствовать любовь каждому, вне зависимости от того, как он себя ведет.

Когда ее мать отошла в мир иной, ее братья и сестры собрались вместе, чтобы разделить родительское имущество. Эта женщина была замужем за богатым промышленником; она не бедствовала. В действительности была лишь одна вещь, которую она хотела получить из родительского дома, и это была настенная тарелка, в ее детстве висевшая над камином в комнате. Когда у нее возникала проблема с другим человеком, ее родители часто обращали ее внимание на тарелку, с тех пор запечатленный на тарелке совет сопровождал ее всю жизнь. Там было написано:

Дана только одна жизнь, которая быстро проходит;

Останется только то, что было сделано с любовью.

Если вы будете дальше жить, руководствуясь этой могущественной идеей — итогом совокупной мудрости великих любящих людей, мудрецов всех времен, — вы, наверное, никогда не сделаете новой ошибки.

Дана только одна жизнь, которая быстро проходит;

Останется только то, что было сделано с любовью.

Если вы посмотрите назад, озираясь на пройденный путь, вы обнаружите, что ваши наиболее драгоценные активы — это мысли и воспоминания о людях, которых вы любили и которые любили вас.

Ваши величайшие ошибки, ваши мучительнейшие сожаления

— все они ассоциированы с любовью — с тем, что вы не любили с достаточной силой или что вас не любили в достаточной степени.

Любовь — это начало и конец. Ваша цель в жизни — стать в полной мере любящим человеком. Жизнь — это изучение внимания. Это вопрос приоритетов, выборов. Ваша жизнь есть то, что вы делаете посредством приоритетов, которые установили, и тех вещей, которые выбрали, чтобы сконцентрировать на них свое внимание. Ваша работа состоит в том, чтобы жить радостно, и это возможно только в том случае, если вы заполните свой разум мыслями о любви, сострадании и прощении.

Дана только одна жизнь, которая быстро проходит;

Останется только то, что было сделано с любовью.

Это — секрет всех времен, истинное основание человеческого величия. Это — главная ценность и неизменный объединяющий принцип истинно великих людей. И самая чудесная вещь — это то, что вы можете наполнить любовью свою жизнь, если решите это сделать. Выбор за вами. Так было всегда.

Я желаю вам удачи. Я желаю вам успеха и счастья. И всего более я желаю вам любви.

Приложение А. Брайан Трейси/Оратор

Брайан Трейси является одним из самых популярных профессиональных ораторов в мире. Ежегодно он обращается более чем к 100 000 мужчин и женщин в частных и публичных беседах и на семинарах. Его живые, занимательные и содержательные семинары, посвященные проблемам личного успеха, продаж, лидерства и мотивации, привлекают внимание аудиторий в США, Канаде и повсюду в Европе и Азии.

Брайан Трейси регулярно выступает перед корпорациями, ассоциациями, на ежегодных собраниях и съездах. Он обращается к администрации и персоналу сотен больших и малых организаций, тщательно обеспечивая соответствие каждой беседы специфическим интересам аудитории. Его клиентура включает Ford Motor Company, Federal Express, Southwestern Bell, Northwest Mutual Life Insurance, IBM, Million Dollar Round Table, United Van Lines, Culligan, Baxtor-Travenol, Blue Cross/Blue Shield, Domino's Pizza, Arthur Andersen, Hewlett-Packard и многие другие.

Приложение В. Brain Tracy International

Брайан Трейси создал более 100 аудио- и видеообучающих программ, охватывающих целый спектр человеческой и корпоративной деятельности. Эти программы, создание которых потребовало более чем двадцать пять лет исследований и накопления опыта, являются одними из самых эффективных обучающих средств в мире.

Мультимедийные учебные программы Брайана Трейси исполь-

зуются в больших и малых компаниях и организациях, для того чтобы повысить эффективность управления, увеличить объемы продаж и дать людям возможность достичь более высокого уровня свершений. Программы были переведены на четырнадцать языков и представлены в тридцать одной стране.

Каждая программа разработана так, чтобы обеспечить быстрое обучение и немедленное достижение результатов. Используя уникальную видеоформу с персональными инструкциями Брайана Трейси ко всем разделам каждой из программ, сочетающуюся со специальным прикладным курсом, включающим упражнения, ролевые игры, методики самоанализа и записанный на аудиокассеты закрепляющий материал, каждый обучающийся получает возможность достичь совершенно нового уровня способности к свершениям.

Учебные программы могут быть использованы каждая в отдельности либо скомбинированы в учебные серии, рассчитанные на несколько месяцев обучения и предназначенные для достижения максимального эффекта. Все программы насыщены и разработаны так, чтобы строго соответствовать специфическим потребностям и интересам каждого конкретного клиента.

Фениксовский семинар по психологии достижения

Этот семинар/симпозиум, основанный на принципах, которым учит эта книга, сегодня, наверное, является одним из наиболее эффективных в мире упражнений в личной и корпоративной трансформации. Этот сопровождаемый видеоподдержкой симпозиум по личностной ориентации дает каждому человеку возможность добиваться достижений соответственно максимуму его потенциала. Участники достигают ясности и проникаются чувством большой личной ответственности и обязанности перед самими собой и организацией.

Они становятся более позитивными, целенаправленными и самоуправляемыми; обучаются ставить цели, организовать самих себя для больших достижений в деятельности преуспевающих компаний.

Программа Фениксовского семинара состоит из двадцати семи занятий, снабженных подробными конспектами, упражнениями и аудиокассетным сопровождением для каждого человека, предусматривающих помощь инструктора. Работа над материалом не требует больших усилий, материал легко усваивается. Занятия могут проводиться выездным дипломированным преподавателем или привлеченным специалистом.

Профессиональные навыки продаж — новая психология торговли

Это — наиболее успешно продаваемая в мире аудиокассетная программа по продажам. После того как она была обновлена и выпущена в основывающемся на видеозаписях учебном формате, она была названа “Наиболее эффективный курс профессиональных продаж,

когда-либо разработанный”,

Сила курса заключается в его простоте; он избавлен от теоретизирования и терминологии и основан на опыте двадцати пяти лет уличной торговли. Участники, даже опытные профессионалы и выпускники университетов, которые определенное время занимались торговлей, поражаются тому, насколько ощутимо идеи этого курса помогают им увеличивать количество продаж.

Предприниматели и корпорации после использования этой программы сообщают о моментальном и устойчивом увеличении объема продаж на 10, 20 и 30 процентов в год. Программа быстро легла в основу обучения для многих организаций. Она является гибкой, экономичной и сравнительно простой для инсталляции.

Новая психология торговли включает в себя тридцать пять занятий с использованием упражнений, отвечающих интересам и потребностям компании-клиента. Предпрограммный анализ включает обследование продавцов компании, менеджеров по продажам, потребителей продукции и услуг и конкуренции. На основании этой информации курс организуется вокруг специфических потребностей клиентов, с тем чтобы решать их специфические проблемы.

Семинар проводится в течение трех дней в аудиториях дипломированными выездными преподавателями или привлеченными специалистами. Результаты в области продаж сказываются немедленно, они измеримы и долгосрочны.

Передовые навыки продаж — новая психология продаж II

Это — выпускная программа для опытного профессионала, который продает комплекс продуктов или услуг в условиях быстро изменяющегося, чувствительного к ценам и характеризующегося сильной конкуренцией рынка.

Передовые навыки продаж — это апробированная современная обучающая программа, которая содержит как единое целое все наиболее полезные идеи и методологии торговли, когда-либо созданные, для того чтобы помочь продавцам осуществлять мультизапросную торговлю, когда они должны работать, принимая множество решений одновременно. Потребовались двадцать лет исследований и богатая практика, чтобы развить абсолютно практический, нетеоретизированный подход к тому, как продавать в сложных условиях жесткого рынка.

Это — отличное дополнение к программе “Профессиональные навыки продаж”. Это — мультимедийная программа, состоящая из двадцати четырех видеоуроков, снабженных индивидуальными конспектами, прикладными упражнениями и аудиокассетным сопровождением. Она может проводиться дипломированными выездными преподавателями или привлеченными специалистами Стратегическое планирование для торговых работников

Эта уникальная программа фактически обеспечивает выполнение каждым продавцом своей нормы объема продаж. Десять разделов этой программы посвящены процессу стратегического планирования применительно к будущему периоду торговли. Здесь рассказано, как поставить четкие цели и разработать детальные планы. Программа помогает продавцам организовать их дневную, недельную и месячную деятельность, с тем чтобы достигнуть желаемых и предсказуемых результатов продаж.

Этот подход к планированию с объяснением того, каким образом могут быть достигнуты цели продаж, является одновременно мощным и эффективным. Продавцы проникаются большей ясностью, личной решительностью и поднимаются на более высокий моральный уровень. Стратегическое планирование для торговых работников действительно гарантирует высокую отдачу от инвестиций компаний в обучение торговле, маркетинг, рекламу, продвижение товаров и создание продукции.

Семинар разработан так, что проводится в течение одного или полутора дней выездными преподавателями или привлеченными инструкторами.

Превосходное управление продажами

Это — цемент, скрепляющий все торговые усилия компании. Он гарантирует компании максимальные результаты продаж. Согласно McKinsey and Company, работа менеджера по продажам является центральным звеном в организации торговли. Совершенствуя навыки продаж, менеджер может сделать больше для увеличения объема продаж и раньше, чем компания введет любое другое усовершенствование.

Превосходное управление продажами — это наиболее полный, практичный, эффективный курс управления продажами из всех когда-либо разработанных. Он превращает средних менеджеров по продажам в превосходных менеджеров почти за сутки, раскрывая им, как немедленно повысить результаты продаж.

Превосходное управление продажами охватывает двадцать четыре темы от рекрутинга, интервьюирования и отбора до обучения, управления, мотивации, делегирования полномочий и повышения дисциплины.

Этот курс является ключом к достижению мощи продаж мирового класса, которая в состоянии преодолеть любую конкуренцию на любом рынке. Он является обязательным для каждого менеджера по продажам, любого уровня и опыта. Результаты продаж компании превосходят ожидания и не сравнимы с усилиями, затраченными на изучение программы.

Курс “Превосходное управление продажами” рассчитан на три дня обучения с применением видеоподдержки, полных конспектов,

прикладных упражнений и аудиокассетного сопровождения. Курс может быть проведен выездными инструкторами или привлеченными специалистами.

Управление временем для достижения результатов

Эта программа предлагает обобщенный подход к обучению людей философии управления временем, которая изменяет их отношение ко времени и его использованию. Это — обобщенный подход к управлению жизнью, который приводит к немедленному повышению эффективности и преуспеванию.

Участники обучаются тому, как определять цели и расставлять приоритеты, исключать потери времени, преодолевать промедления и концентрироваться для достижения максимального эффекта.

Выпускники этого курса становятся более позитивными, собранными и с большей энергией и ответственностью относятся к выполнению работы. Они обучаются выигрывать два дополнительных часа продуктивного времени в день, с более низкими стрессами и более высоким чувством гордости.

Эта мультимедийная программа включает двенадцать занятий с аудио- и видеосопровождением и использованием конспекта. Ее легко вести и легко принимать в ней участие, она может проводиться как выездными, так и привлеченными преподавателями.

Достижение личных и корпоративных преимуществ

Это — информативный, формирующий навыки, стимулирующий мышление однодневный семинар по достижению личных и корпоративных успехов, который приносит немедленные результаты.

Участники проходят двенадцать измерений персональной исполнительности и продуктивности. Они узнают о качестве, сервисе, этике, работе в команде и личной ответственности. Они узнают о подотчетности, общении, целях и приоритетах.

Этот курс является идеальной базисной программой для улучшения продуктивности работы, исполнительности служащих и морального климата в организации. Она приводит всех к общему языку, общим знаменателям для преодоления индивидуальных различий.

Достижение личных и корпоративных преимуществ — мультимедийный курс занятий, рассчитанный на один день. Он состоит из двенадцати уроков с применением конспектов и аудиокассетного сопровождения. Курс может проводиться выездными инструкторами или привлеченными преподавателями.

Профессиональные консультанты и преподаватели из Brain Trasy International (BTI) обучены и имеют лицензии на право устанавливать вышеописанные учебные программы в компаниях любого масштаба.

Услуги BTI включают консультирование, диагностирование,

настройку на конкретного клиента каждой программы, услуги по оказанию помощи и сопровождению, обеспечивающие сохранность и правильное применение.

ВТИ предлагает программы обучения преподавателей для каждого из вышеописанных семинаров и учебных курсов. Выездной персонал подготовлен обеспечить индивидуальную настройку этих программ на внутреннее использование их в соответствии с потребностями конкретного клиента.

Приложение С. Материалы по достижению максимума

Для того чтобы продолжить свое личное или профессиональное развитие, вы можете приобрести дополнительные материалы. Это:

Каталог обучающих аудио- и видеопрограмм для непрерывного подкрепления и развития навыков. Цена: бесплатно. Позвоните или напишите нам, и мы вышлем вам экземпляр.

Стихотворение “Не прекращай”, форматом 20 x 28 см, возможно заключение в рамку. Цена: бесплатно. Всего лишь позвоните или напишите.

Лента для релаксации, 22 минуты звучания (такая же используется на наших семинарах). Десять сильнодействующих утверждений в музыкальном сопровождении плюс полное описание и подробная инструкция по изготовлению записи, содержащей ваши собственные цели. Цена: 10 долларов США, включая расходы на пересылку и доставку.

Рабочая тетрадь для постановки целей и обеспечения достижений “30-дневный проектировщик деятельности” вместе с полным “гениальным планом” для разработки вашего плана идеальной жизни, дополненного специальными закрепляющими достижение целей упражнениями. Цена: 10 долларов США, включая доставку и пересылку по почте. Звоните или пишите.

Информация о семинарах и симпозиумах, корпоративных презентациях, публичных выступлениях и видеоподдерживающих учебных программах Брайана Трейси. Звоните или пишите.

Текущие презентации Фениксовского семинара по психологии достижения в Сан-Диего (4 дня, четверг—воскресенье). Для получения уточняющей информации о датах, месте проведения, размещении и стоимости позвоните или напишите.

Корреспонденция: если у вас есть личные вопросы или замечания, пожалуйста, напишите мне, и я отвечу лично вам

Я буду рад узнать о ваших историях успеха и опыте применения вышеизложенных идеи в вашей жизни. Желаю удачи!

Brain Tracy International 462 Stevens Avenue, Suite 202 Solana Beach, CA 92075 619-481-2977 (Fax. 619-481-2445)

Оглавление

БЛАГОДАРНОСТЬ	3
ВВЕДЕНИЕ	6
Глава 1. Сделайте свою жизнь шедевром	12
Глава 2. Семь законов ментального мастерства	24
Глава 3. Гениальная программа	45
Глава 4. Гениальный разум	89
Глава 5. Гениальный навык	115
Глава 6. Гениальная сила	151
Глава 7. Гениальное решение	169
Глава 8. Гениальная цель	199
Глава 9. Мастерство человеческих взаимоотношений	221
Глава 10. Мастерство личных взаимоотношений	245
Глава 11. Освоение родительского мастерства	266
Глава 12. Мастерство: сила любви	282
Приложение А. Брайан Трейси/Оратор	296
Приложение В. Brain Trasy International	296
Приложение С. Материалы по достижению максимума	301

