

Брайан Трейси - Достижение максимума

«Наука Брайана Трейси», основанная на 25-летних исследованиях и жизненной практике автора, 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. Для широкого круга читателей.

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 Уэйн Дайер, 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 МакБрайд, 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 идей, 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 подучите 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 любимчиков. 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 так 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 неравенства, 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 не аттестован по шести из семи предметов в выпускном классе. Моей первой настоящей работой было мытье посуды в кухне небольшого отеля. Потом я менял одну временную работу на другую, живя в пансионах, маленьких отелях и однокомнатных квартирах, иногда проводя ночи в своей машине или на земле рядом с ней.

Я работал на лесопилках, укладывая поленницы, и в бригадах лесорубов, отпиливая сучья сваленных деревьев пилой с цепным приводом. Какое-то время я копал колодцы. Я нанимался 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 мебелированной 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 идей, 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, характеризуемой 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 сбою 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. Мой 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 справишься, 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 переменилась, то пора перемениться 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, что-

бы 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 пуганицу. 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 счастью — 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 естественное 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 вы 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 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. Эта 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 требуется 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 построите 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 занижаться 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 изобретений, 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 помощи 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 получив 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 всё 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 контролировать 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 пытаюсь 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 велико-, лепным 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 тайнства». 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 своём 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 тогда, 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 самим 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 ваших 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 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, управляемой 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 одною 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 поговорка, 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, пожиное 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 обретаете 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 как: «По вере вам воздастся». 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 еще 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 девятых. 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. Отказывайтесь 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 успеваемости 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 вытасчены 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 добьетесь 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 чудесное».

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

Этому есть пример в музыке, называемый принципом симпатетического 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 и вы слышите его голос на другом конце провода. Стоит вам решить что-то сделать, и у вас сразу же появляются идеи и 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 получить желаемое, практикуя определенные методы. Потом я понял, что практика нужна, но ее не достаточно.

Германский философ Гете сказал: «Нужно быть чем-то, чтобы сделать что-то». Нужно изменить себя. Нужно внутренне стать другим человеком, прежде чем результаты проявятся внешне. Долго притворяться 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 соответствие 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, «О» 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 О, или отношение. Здесь и лежит то самое озарение, пришедшее ко мне и изменившее всю мою жизнь.

Поскольку качество вашего отношения можно улучшать почти беспредельно, 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 Найтингейл 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 найдём коренную причину выбора тех или иных мыслей и чувств. Это единственный способ произвести быстрые и глубокие перемены в собственной жизни и достигаемых результатах. 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. Не 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 справиться 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. Л 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 возвращения своего дохода на уровень, отвечающий вашей концепции.

Для вопросов, связанных с деньгами, весом и тому подобным, существуют пределы, достигнув которых вы обретаеете 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 сообразно 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. Человек 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 удается достичь такой стадии развития, на которой им удается 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 Л-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 не 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 радио 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, находящийся 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 комфорту, 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 представляете 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 выказывает 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 уходит 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. Будучи 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 свой опыт. 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 улучшений. 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 де-структивизма. 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! Отойти 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 представилась 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, характеризуемым 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 поджимает 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 определяет 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, неуверенны и негативно оценивают собственные перспективы. Все это они вымещают друг на друга — критикуя, жалуясь я 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 моральный 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 страхами 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 проникнут 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 займётся 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 придирок, 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, аккумулированном вами с раннего детства. Вероятно, девяносто пять процентов ваших поступков и реакций 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 переменить 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 формируются 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 эмоции гласит, что сто процентов принимаемых вами решений и последующих действий 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 эмоций — 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 рискнут 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 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. Поменяв 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 поведение. 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 тора собственного потенциала. Возможно, поэтому Ралф Уол-до 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 на 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 заставляете 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 совершенным 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, бросившими 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 попалась 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, *saute* позитивное поведение генерирует позитивные эмоции точно так же, как ваши позитивные эмоции генерируют позитивное поведение. Ваши чувства а 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 в 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-Клел-ланд 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 дзютенциала 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 потенциала. Если мы используем только десять процентов и менее нашего потенциала для обеспечения эффективной деятельности и осязаемых 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 похоже 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, перемыывая 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, сие* тема, в которой обрабатывается информация. Ваша Я-концепция — это программное обеспечение, определяющее результаты, получаемые вами в процессе жизни. Здесь все элементы необходимы и взаимозависимы, 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 решений.

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, рассматривающий 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, стремясь 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 энциклопедий. 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 соотнобразовывалось 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 выталкивают 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 слово 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 представлений о собственных возможностях подсознание начинает обеспечивать вам все больший комфорт и уверенность в себе как в обновленном 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 пустует, 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 выдох.

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 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 сеанса. 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 лото, 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.

Всё 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 личностными 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. Наше 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, воспользуйтесь 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 учений 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.

Лозанова 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 рассаживались 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 новым словам за трехчасовой урок, что в три—пять раз превосходила 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 напрямик 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 на яву и ваши мысли вертятся в калейдоскопе непрерывно сменяющихся 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, — прямой 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 вверх. 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 смотреть 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 «сход». 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 умонстроения 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 целей 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 перевернулась, 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,⁴ 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 определяли, 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 изменений 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 десятих блестящих 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 признают 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 «е 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 удается ее найти. И ваша область совершенства неизменно будет иметь отношение к такой деятельности, которая вам больше всего нравится и лучше всего удается.

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 богатства.

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 великолепная 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 девяноста дней, 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 делали, 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 отпраиваться 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 сохранять 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 чем-то предельно ясно и концентрированно, 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 згой 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 достижения 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 вами 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 отыскали 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 важности.

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 удовлетворении, 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: найдите 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, самодисциплины 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, «а 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 практического 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 обратная 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 объемы 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 плавки 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 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 каждое 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 гармонии 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 помочь 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. Прделав 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.¹

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, внося 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, отличному 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 твёрдость 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 энергий. 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 ставите 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. Во-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 поженит 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 настойчивыми 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. Неделю 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 счастливы!

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 целью. 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, практикуя 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.

