"Энтони Роббинс - Разбуди в себе исполина"

Читайте больше БЕСПЛАТНОЙ литературы в онлайн-библиотеке
Topreading.ru

Энтони Роббинс

Разбуди в себе исполина

Посвящается той неукротимой энергии, которая дремлет в каждом из вас. Разбудите ее.

А в основном – моей жене, Бекки, за ее бескорыстную любовь и поддержку. Я люблю тебя, дорогая.

Внутри каждого человека есть дремлющие силы; силы, способные удивить его самого, так как он зачастую и не предполагает, что обладает ими; силы, способные перевернуть жизнь, стоит только поднять их из глубин и привести в действие.

Орисон Суэт Марден

© 1991 by Anthony Robbins

© Перевод. ООО «Попурри», 2002

© Оформление. ООО «Попурри», 2014

Выражение признательности

Когда я размышляю над важностью этого проекта, то представляю какого-нибудь прославленного футбольного защитника, который бежит по полю с бешеной скоростью в последней четверти игры, уверенно и без особых усилий прорывается сквозь толпу футболистов, сгрудившихся вокруг мяча, и, сделав виртуозный, великолепный пятидесятиметровый удар, забивает победный гол! Болельщики подбадривают его приветственными криками, тренеры охвачены глубоким волнением, а сам защитник упивается моментом славы. Однако это произошло благодаря усилиям всей команды. Защитник в данный момент всего лишь герой публики; а в любой игре, в том числе и жизненной, участвует множество игроков, закулисных героев, также охваченных стремлением победить. Никто не помнит случая, чтобы я не нашел нужных слов, но, когда я начал излагать на бумаге чувства, которые испытываю к многочисленным преданным и удивительно бескорыстным членам семейств, друзьям и помощникам, я растерялся. Весьма трудно установить какую-либо иерархию относительно значимости их вклада в данную работу, так как с самого начала она была действительно результатом усилий всей этой команды.

Что касается моей жены, Бекки, моей матери и четверых моих детей – Ярека, Джоша, Джоли и Тайлера, – то их любовь является главной моей поддержкой. Для меня нет ничего важнее.

Я бесконечно благодарен моим помощникам, Дине Тайтл и Карен Рич, этим двум неутомимым труженицам, которые остались верны убеждению, что своей работой мы вносим существенный вклад в общее дело, – когда требовалось, они просиживали ночи напролет, вдали от своих семей, сопровождали меня в поездках по стране, сохраняя бодрость духа и солидарность. Эта книга не была бы закончена без их беспримерной преданности.

Я выражаю благодарность тем представителям и менеджерам, которые изо дня в день

трудились на своих местах, чтобы доставить меня в тот или иной город в переполненные людьми помещения для семинаров; и моим помощникам из «Personal Development Consultants», которые помогли мне доказать преимущества использования на семинарах видеокассет; благодарю вас за ваше мужество и самоотверженность. А также благодарю «Customer Service Representatives» при «Robbins Research International», которые вдохновляли потребителей предпринимать какие-либо действия и стремиться к дальнейшему росту.

Я благодарен всей моей команде служащих из «Robbins Research International» в Сан-Диего, которые провели сумасшедшие часы, помогая мне запустить мой метод «мозгового штурма» и доказать верность моих предположений.

Моим партнерам и помощникам, особенно моим дорогим друзьям из «Fortune Management», за их трогательную веру в мою невероятную программу.

Слушателям моих семинаров, которые многому меня научили: особую благодарность я выражаю вам за участие в занятиях «Сертификации» в 1991 году, за оказанную поддержку, когда я работал ночи напролет более двух недель, чтобы вовремя выпустить эту книгу.

Благодарю Эрл Стрампелл, чья любовь, дружба и круглосуточная самоотверженная работа по поиску и предоставлению необходимой материальной базы обеспечили мне возможность спокойно работать.

Я бесконечно благодарен доктору Роберту Бэйсу, моему близкому другу, чья мудрая и бескорыстная любовь помогла мне преодолеть весь этот тернистый путь и чей вклад я всегда высоко ценю. Спасибо Вики Сент-Джордж, истинной жемчужине дружбы.

Майклу Хатчисону, постоянно стремящемуся к самосовершенствованию, я глубоко признателен за взаимопонимание. А также моему лучшему другу, Майклу Кейсу: спасибо, дружище, за юмор и смекалку, сочувствие и поддержку. А Алану, Линде и Джошу Хану – за вдохновение и дружбу; я предвижу, что у нас с вами будет насыщенное приключениями будущее.

Благодарю «команду замка», особенно Терезу Лэннон и Элизабет Калфи – хранительниц этой цитадели мужчины – его очага!

Спасибо моим добрым друзьям из «Guthy-Renker Corporation», Грегу Ренкеру, Биллу Гати, Ленни Либерману, Джону Шульбергу и Джону Заходи, которые совместно со штатом служащих «Cassette Productions» помогли мне распространить за последние два года свыше 7 миллионов аудиокассет с записями философии «Энергии личности» по всему миру.

Спасибо тебе, Питер Габер, за твои подбадривающие телефонные звонки и поддержку – я глубоко ценю наши отношения.

Кену и Мардж Бланшар, за свидания раз в три месяца со мной и Бекки, которые всегда являются для нас источником взаимного восхищения и непоколебимого уважения.

Мартину и Джанет Шин, являющимся поистине образцом страсти, цельности и долга, – вы были поистине светом для меня.

Благодарю всех добровольцев «Anthony Robbins Foundation», бездомных, заключенных, детей и стариков, – вы уже не останетесь прежними, потому что постоянно вносили свой самоотверженный вклад в общее дело.

Topreading.ru

Роберту Чалдини, Стью Миттлману, Филу Маффетону, Полу Пилцеру и Джону Роббинсу – ваш вклад в эту книгу окажет воздействие на качественный уровень многих людей.

Великому мастеру тэквондо Джун Хи, чья неизменная любовь, преданность и знания вдохновляют меня на большие свершения, мой низкий поклон.

А также обслуживающему персоналу нашего убежища на Фиджи, в Немейле, и жителям соседних деревень Виваль и Нади – своим живым примером вы научили меня новому отношению к жизни как к благословенному дару и радости, пониманию того, что счастье является единственной целью, к которой следует стремиться.

Я снимаю шляпу перед Джэн Миллер и ее компетентной командой и выражаю им мою преданную любовь. Я благодарю еще раз Дика Снайдера, Боба Асахина и Сару Бэйлис за их веру в меня.

Гигантов, на чьих плечах я стою, – учителей, которые в значительной степени способствовали формированию моей философии, стратегий и навыков, – я с радостью приветствую в своей книге «Беспредельная власть».

И наконец, я выражаю свою благодарность всем тем людям, которые стояли «за кулисами» моей деятельности и поддерживали меня, а именно: Кэти Моллер, Сьюзи Гонсалес, Джоан Менг, Нэнси Минкас, Шари Уилсон, Мэри Кент, Валери Фелтс, Ли Лейджан, Дейву Полчино, Черрел Тарантино, Марку Ламму, Роберту Мотту – за художественное оформление, а также ребятам из «Franklin Type» в Нью-Йорке.

Для этих людей не было ничего невозможного. Все мы ожидали чудес, и они приходили во время этой «одиссеи», и мы выросли и стали более сильными в процессе работы. Все вы исполины в моей судьбе.

Предисловие

Будучи главным психологом больницы «Bellevue» в Нью-Йорке, мне приходится видеть слишком много человеческих страданий не только психически больных пациентов, которых мы лечим, но также и «нормального», «здорового» служебного персонала этого учреждения. Я наблюдаю подобного рода несчастья также среди сравнительно преуспевающих, активных людей, которых лечу, занимаясь частной практикой. Страдания и боль не являются неизбежными составляющими жизни, если люди берут под контроль свои убеждения, чувства и поступки с целью изменить свою жизнь. К сожалению, чаще всего они этого не делают. Они чего-то выжидают, затем пытаются переделать неудачный результат, а чаще всего берут на себя роль вечных плакальщиков, которые сетуют на свою горькую участь или изыскивают возможность обрести устойчивость с чьей-то помощью.

Заставить людей осознать, что их жизнь является результатом собственной жизнедеятельности, – далеко не легкая задача… В сущности, эта проблема всегда многогранна. И поэтому я постоянно изыскивал пути использования новых методов и технических приемов, которые можно было бы применить и в этой больнице, и в моей частной практике.

Пять лет назад я впервые услыхал о работе Тони Роббинса и посетил один из его семинаров в Нью-Йорке. Я предполагал, что проведу интересный вечер. Но все же проницательное понимание Тони человеческого поведения и взаимоотношений людей было для меня

неожиданностью. В тот вечер я узнал, что Тони разделяет мое убеждение в том, что каждый человек по своей сути может стать психически здоровым, управлять собой и жить полной жизнью. Вскоре после этого я посетил двухнедельные дипломированные курсы Тони и перенес большую часть того, что там узнал, на своих коллег и пациентов. Я назвал эти курсы основным жизненным тренингом. Потом я стал рекомендовать своим пациентам магнитофонные записи и его первую книгу «Беспредельная власть».

И хотя некоторые из моих коллег обижаются или удивляются, когда я рекомендую им работы такого молодого человека, не имеющего известности в научных кругах, те, кто действительно читает или слушает Тони, соглашаются со мной. К тому же Тони обладает талантом передачи информации в доступной, интересной форме и своеобразным стилем, способствующим легкому усвоению его материала.

В конце концов мы с женой прошли курс «Свидание с судьбой», в котором содержатся многие концепции из последней работы Тони «Разбуди в себе исполина». Этот уик-энд подсказал нам средство для изменения собственных ценностей, принципов и контроля над собой, что позволило в последние два года сделать нашу жизнь гораздо более насыщенной и результативной.

Я смотрю на Тони как на великого тренера в игре, называемой жизнью. Его точная интуиция, интеллект, страсть и чувство долга всегда приходят на помощь в нужный момент и вдохновляют к действию. Читая эту книгу, чувствуешь себя как бы рядом с Тони и ведешь с ним захватывающую, увлекательную беседу. К ней хочется возвращаться снова и снова как к руководству, к которому обращаются, когда жизнь подбрасывает тебе новую проблему или требует немедленных перемен. Она предлагает арсенал средств для долгосрочных изменений, равно как и уроки для обобщения жизненного опыта. В сущности, если многие люди прочтут эту книгу и скрупулезно последуют приведенным в ней рекомендациям, то это может оставить меня и моих коллег без работы.

Фредерик Л. Кован

Часть первая

Дайте волю своей энергии

1. Мечты о счастье

Стойкий человек верит в судьбу, а слабый – в удачу.

Бенджамин Дизраэли

Все мы мечтаем… Все мы хотим верить в гармоничность своей души, в то, что обладаем каким-то особым даром, что отличаемся от других или видим мир иначе и можем изменить его к лучшему. В какой-то момент своей жизни у нас создается представление об определенном у ровне жизни, к которому мы стремимся и которого заслуживаем. Тем не менее для многих из нас эти мечты окутаны такой плотной пеленой разочарований и рутиной повседневной жизни, что мы не делаем даже попытки их реализовать. У очень многих со временем эта мечта исчезает – а вместе с ней исчезает и желание сформировать свою судьбу. Многие утрачивают то чувство уверенности, которое приводит человека к победе. Делом моей жизни было восстановить мечту и сделать ее реальностью, заставить каждого из нас вспомнить ее и использовать ту неограниченную энергию, которая дремлет в глубине души каждого из нас.

Никогда не забуду того дня, когда мне стало ясно, что я живу в соответствии со своей мечтой. Я летел на своем вертолете с делового совещания, проходившего в Лос-Анджелесе, в Апельсиновую Страну, на один из семинаров. Пролетая над городком Глендейл, я неожиданно узнал одно огромное здание и, остановив вертолет, завис над ним. Посмотрев вниз, я узнал это здание – в нем я работал швейцаром. Это было более двенадцати лет назад!

В те времена я был озабочен тем, чтобы мой «Volkswagen» осилил хотя бы 30-минутный путь до места работы. Вся жизнь была сосредоточена на одной мысли – как бы выжить; я был робким и чувствовал себя одиноким. Но в тот день, зависнув над этим зданием, я подумал: «Как все изменилось за десять лет!» Тогда у меня тоже были мечты, но мне казалось, что они никогда не сбудутся. Сегодня же я пришел к убеждению, что все мои прошлые неудачи и разочарования явились фактически основой понимания многого, что позволило создать новый уровень жизни, которым я сейчас наслаждаюсь. Продолжая полет на юг вдоль побережья, я видел, как внизу в волнах резвятся дельфины. Это зрелище мы с женой ценили как особый дар жизни. Наконец я достиг Ирвина. Посмотрев вниз, я слегка забеспокоился, увидев, что подъездная дорога к месту проведения семинара забита плотной вереницей машин длиной, быть может, в полтора километра. И я подумал: «Ну, приятель, что бы там ни случилось, надеюсь, это не помешает людям вовремя приехать сегодня вечером на твой семинар».

Но, когда я опустился на вертолетную площадку, моим глазам открылась совсем иная картина: охрана пыталась удержать многотысячную толпу как раз в том месте, где я собирался приземлиться. И вдруг я понял, в чем дело. Вся эта автомобильная кутерьма была создана людьми, собравшимися *по моему поводу!* И хотя я ожидал приблизительно 2000 посетителей, приехали 7000 человек – и это на площади, способной вместить лишь около 5000! Когда я сошел с вертолетной площадки, меня окружили сотни людей, желавших обнять меня или сказать, какое благотворное влияние оказала моя работа на их жизнь.

Истории, которые они мне поведали, были удивительны. Одна мать представила меня своему сыну, которому дали прозвище «суперактивного» и «инвалида-интеллектуала». Пользуясь принципами **управления состоянием человека**, которым учит данная книга, эта женщина не только смогла отучить сына от ритамина (наркотика), но и заставила его переехать в Калифорнию, где он прошел повторное тестирование и получил оценку – высокий интеллект! Если бы вы видели его лицо в тот момент, когда она сообщила мне его новое прозвище! А один джентльмен рассказал о том, как избавился от пристрастия к кокаину благодаря использованию некоторых методов **обусловленного успеха**, о котором вы узнаете в этой книге. Одна супружеская чета поделилась со мной своими проблемами: после тридцати лет супружеской жизни они были на грани развода, когда познакомились с **индивидуальными принципами**. Какой-то торговец сказал мне, что его месячная прибыль за полгода подскочила с 2000 до 12 000 долларов, а один предприниматель смог увеличить корпоративные доходные статьи за восемнадцать месяцев до 3 миллионов, применяя принципы **качественных вопросов** и **контроля за эмоциями**. Симпатичная молодая женщина показала мне свою прежнюю фотографию: она сбросила двадцать килограммов, используя принципы **системы рычагов**, которые детально описаны в этой книге.

Я был так глубоко тронут чувствами, переполнявшими этих людей, что у меня перехватило дыхание и какое-то время я не мог говорить. Оглядывая свою аудиторию и видя море улыбающихся, бодрых, любящих лиц, я понял, что *осуществил свою мечту!* Какое это восхитительное чувство – сознавать, что, вопреки возникавшим у меня сомнениям, я нашел информацию, выработал стратегии, философию и навыки, которые могут помочь любому из этих людей возродить в себе силы, чтобы осуществить изменения в своей жизни, о которых они мечтали! Поток образов и эмоций захлестнул меня. Сидя в полном одиночестве в своих апартаментах площадью 40 квадратных метров в Венисе, Калифорния, я припомнил случай,

происшедший за несколько лет до этого, когда я плакал, слушая лирическую мелодию Нейла Даймонда: «Я сказал пустоте, что я здесь. Но никто не услышал меня, даже стул. Тогда я крикнул: „Я здесь! Я здесь!“ и не заметил, как потерял себя, в этом одиночестве». Я помню, меня тогда охватило такое чувство, что моя жизнь ничего не стоит, и в то же время как будто что-то из внешнего мира управляло мной. Я помню также тот момент, когда моя жизнь изменилась, момент, когда я наконец сказал: «Вот оно! Я знаю, что я нечто гораздо большее, чем комок мыслей и эмоций в данной физической оболочке». В тот момент я принял решение, которое должно было изменить мою жизнь навсегда. Я решил изменить фактически каждый аспект своей жизни. *Я решил, что никогда не буду успокаиваться на меньшем, чем могу сделать*. Но тогда я не мог предположить, что это решение приведет к подобному незабываемому моменту.

В этот вечер я вложил в семинар всю свою душу, и когда покинул аудиторию, толпы людей провожали меня до вертолета. Было бы преуменьшением сказать, что я был глубоко тронут всем этим. Слезы текли у меня по щекам, когда я благодарил Создателя за такой подарок. Оторвавшись от земли и поднимаясь ввысь в лунном свете, я вынужден был ущипнуть себя. *Неужели все это – действительность?* Неужели я тот самый молодой человек, который несколько лет назад боролся, разочаровывался, чувствовал себя одиноким и неспособным заставить судьбу проявить ко мне благосклонность? Толстый, неуверенный и растерянный, я сомневался, смогу ли выжить? Как мог такой парень, как я, не имеющий за плечами ничего, кроме высшего образования, осуществить такие огромные изменения в своей жизни?

Мой ответ прост: я научился использовать принцип, который называю теперь **концентрацией энергии**. Человек не имеет представления о тех громадных силах, которые он может немедленно впрячь в работу, сосредоточив все свои жизненные ресурсы на достижении целей своей жизни. Контролируемая сосредоточенность подобна лазерному лучу, который может уничтожить любую преграду на вашем пути. Если мы постоянно сосредоточены на улучшении в той или иной области, у нас развиваются уникальные способности, направленные на то, как сделать эту область лучше. Одной из причин того, что столь немногие из нас достигают желаемого, является неспособность сконцентрировать свое внимание на цели и направить энергию на ее достижение. Большинство людей совершают свой жизненный путь, никогда не принимая решения достичь чего-то конкретного. Вообще, я убежден, что большинство людей терпят неудачу лишь потому, что *сосредоточиваются на незначительных вещах*. Я уверен, что одним из основных жизненных уроков является умение понять, что заставляет нас делать то, что мы делаем. Что формирует поведение человека? Ответы на этот вопрос станут фундаментом в формировании вами собственной судьбы.

Вся моя жизнь была направлена на постижение одной непреодолимой проблемы: «*Что создает различие в уровне жизни разных людей?*» Почему одни люди, начинающие так скромно, без серьезной базы, умудряются, несмотря ни на что, построить такую судьбу, которая служит примером для всех нас? И наоборот, почему столь многие из родившихся в привилегированной среде, имевшие все условия для успеха, заплывают жиром, становятся разочарованными, а иногда даже прибегают к помощи наркотиков? Почему жизнь некоторых людей становится образцом для всех, а жизнь других – предостережением для остальных? В чем секрет создания счастливой и полной гармонии жизни у одних, в то время как у других это выражается рефреном: «Только и всего?»

Моя удивительная одержимость началась с нескольких простых вопросов: «Как мне немедленно взять свою жизнь под контроль? Что такое я могу сделать сегодня, что поможет все изменить – что могло бы помочь мне и другим сформировать свою судьбу? Как бы мне расширить свой кругозор, чему-то научиться, вырасти и ненавязчиво поделиться своими

знаниями с другими?»

В самом раннем возрасте я выработал убеждение, что все мы живем на земле для того, чтобы внести в общее дело свой особый вклад, что в глубине каждого из нас лежит уникальный дар. Как видите, я действительно верил в то, что внутри каждого из нас дремлет исполин. У каждого из нас есть какой-то талант, дар, своя особая частичка гения, которая только и ждет, чтобы ее реализовали. Это могут быть талант к живописи или музыке, особый дар подхода к людям, которые вас окружают, умение торговать или способность достигнуть успеха в бизнесе. Я верил, что Создатель не выбирает фаворитов, что все мы созданы уникальными людьми, с равными возможностями для достижения всего, что есть в жизни. Несколько лет назад я решил, что прожить свою жизнь наилучшим образом – это сделать что-то такое, что пережило бы меня. *Я решил, что должен сделать такой вклад в жизнь, который остался бы после того, как меня не станет.*

Сегодня у меня есть завидная привилегия поделиться своими идеями и чувствами с миллионами людей с помощью своих книг, кассет и телевизионных шоу. За последние несколько лет я имел личный контакт с более чем четвертью миллиона человек. Я помогал членам конгресса, президентам компаний и стран, менеджерам и матерям, бухгалтерам, юристам, докторам, психиатрам, адвокатам и профессиональным спортсменам. Я работал со страдающими фобией, с людьми, которые находились в тяжелой стадии депрессии, страдающими раздвоением личности, и теми, кто считал, что у них вовсе *нет* личности. И сейчас мне выпало счастье поделиться лучшим, что я познал благодаря вам и тем благоприятным обстоятельствам, за которые чувствую искреннюю и глубокую признательность.

Благодаря всему этому я продолжаю раскрывать индивидуальную силу, которая способна изменить в жизни фактически все *в один момент*. Я познал, что ресурсы, необходимые для того, чтобы преобразовать наши мечты в реальность, находятся в нас самих и лишь ждут того дня, когда мы примем решение пробудиться и заявить о своем праве на первенство. Я написал эту книгу по одной причине: она должна явиться призывом к пробуждению, который бросит вызов тем, кто обязался жить, используя данную Богом энергию. В книге есть идеи и стратегии, которые помогут вам достичь конкретных, долгосрочных изменений в себе и в других людях.

Как видите, я уверен, что знаю, кто вы есть на самом деле. Я верю в родство наших душ. Ваше желание процветать привело вас к этой книге. Вас направляла невидимая рука. И неважно, что вы имеете в жизни сейчас, вы хотите большего! Неважно, насколько вы уже благополучно устроены или какие у вас есть проблемы, – в глубине вашей души кроется убеждение, что ваш жизненный опыт может быть и будет гораздо более результативным, чем он есть сейчас. Вы призваны создать собственную уникальную силу, в чем бы она ни выражалась – выдающемся профессионализме, умении учить других, владении бизнесом, в материнстве или отцовстве. Гораздо важнее, чтобы вы не только поверили в это, но и предприняли какие-то действия. Чтобы не просто купили эту книгу, но и сделали что-то прямо сейчас – прочли ее! Статистика показывает, что менее 10 процентов людей, покупающих книги, читают их начиная с первой главы. Какое ничем не оправданное расточительство! Это – объемистая книга, с помощью которой вы можете добиться огромных результатов в своей жизни. Ясно, что вы тот тип человека, который не станет обманывать себя и разбрасываться. Постоянно извлекая пользу из каждой главы этой книги, вы обретете способность поднять свой потенциал до максимального уровня.

Я призываю вас не только сделать все возможное, чтобы прочесть эту книгу целиком и полностью (в отличие от многих, кто бросает читать, едва начав), но также использовать то,

что вы узнаете из нее, овладев простыми методами на каждый день. Это самый важный шаг, который необходим для получения намеченных вами результатов.

Как создать долгосрочное изменение

Для того чтобы изменения имели истинную ценность, они должны быть постоянными и рассчитанными на длительное время. Все мы имели в своей практике одномоментные изменения, которые влекли за собой душевный упадок и разочарование. Вообще, многие люди делают попытку изменить что-то, испытывая при этом чувство страха и опасения, потому что подсознательно уверены, что эти изменения будут временными.

Элементарным примером этого может служить человек, которому необходимо соблюдать диету, но он неожиданно бросает ее, потому что подсознательно считает, что все страдания, претерпеваемые им ради этого изменения, принесут лишь кратковременную награду. Большую часть своей жизни я следовал тому, что считал организационными принципами долговременного изменения, и на последующих страницах вы познакомитесь с многими из них и научитесь ими пользоваться. Но сейчас я хотел бы поделиться с вами тремя элементарными принципами изменений, которые мы с вами можем использовать немедленно, чтобы изменить свою жизнь. Будучи очень простыми, они также чрезвычайно действенны, если их использовать умело. Любой человек должен произвести для себя лично в точности те же изменения, которые должна сделать компания для максимализации своего потенциала; которые должна сделать страна, чтобы занять достойное место на мировой арене. По сути, эти изменения все мы должны осуществить, как и мировое сообщество в целом, чтобы сохранить достойный уровень жизни на всем земном шаре.

Шаг первый

Поднимите свои стандарты

Всякий раз, когда вы искренне хотите произвести изменение, первое, что вы должны сделать, – это поднять свои стандарты. Когда люди спрашивают меня, что действительно изменило мою жизнь восемь лет назад, я говорю им, что, пожалуй, самым важным было изменение, которое происходило во мне самом. Я записал все то, что больше не приемлю в своей жизни, все то, что не намерен больше терпеть, и все то, что я хочу изменить.

Подумайте о тех далеко идущих последствиях, вдохновляющих к действию мужчин и женщин, которые поднимали свои стандарты и действовали в соответствии с ними, раз и навсегда решив, что меньшего они не приемлют. История представляет нам воодушевляющие примеры таких людей, как Леонардо да Винчи, Авраам Линкольн, Элен Келлер, Махатма Ганди, Мартин Лютер Кинг, Роза Паркс, Альберт Эйнштейн, Цезарь Чавез, Соихиро Хонда и многих других, сделавших невероятного размаха шаг, чтобы поднять свои стандарты на должную высоту. То же усилие, которое было возможно для них, возможно и для вас, если вы найдете мужество заявить об этом. Изменение в организации, компании, стране или в мире начинается с простого шага – изменения самого себя.

Шаг второй

Изменение своих ограничивающих убеждений

Подняв свои стандарты, но на самом деле не поверив в то, что можете им соответствовать, вы таким образом становитесь на путь самобичевания. Не пытайтесь делать это; вам будет не хватать чувства уверенности, которое позволило бы использовать внутренние ресурсы, лежащие в сокровенной глубине вашего существа, даже если вы прочтете эту книгу. Наши убеждения подобны невостребованным командам, которые говорят нам о том, как обстоят дела, что возможно, а что нет, что мы можем, а чего не можем делать. Они формируют каждое действие, каждую мысль и каждое чувство, которое мы испытываем. В результате изменение нашей системы убеждений является основным правилом при достижении любого реального и длительного изменения в нашей жизни. Мы должны выработать чувство уверенности в том, что мы *можем* и *будем* соответствовать новым стандартам еще до того, как действительно *сделаем* это.

Шаг второй

Изменение своих ограничивающих убеждений

Подняв свои стандарты, но на самом деле не поверив в то, что можете им соответствовать, вы таким образом становитесь на путь самобичевания. Не пытайтесь делать это; вам будет не хватать чувства уверенности, которое позволило бы использовать внутренние ресурсы, лежащие в сокровенной глубине вашего существа, даже если вы прочтете эту книгу. Наши убеждения подобны невостребованным командам, которые говорят нам о том, как обстоят дела, что возможно, а что нет, что мы можем, а чего не можем делать. Они формируют каждое действие, каждую мысль и каждое чувство, которое мы испытываем. В результате изменение нашей системы убеждений является основным правилом при достижении любого реального и длительного изменения в нашей жизни. Мы должны выработать чувство уверенности в том, что мы *можем* и *будем* соответствовать новым стандартам еще до того, как действительно *сделаем* это.

Не взяв под контроль свою систему убеждений, вы можете поднимать свои стандарты сколько угодно, но у вас никогда не будет убежденности в том, что они действительно достижимы. Как вы думаете, многого ли достиг бы Ганди, если бы не верил всеми фибрами своей души в силу ненасильственного сопротивления? Именно согласованность его убеждений открыла ему доступ к внутренним ресурсам и позволила принять вызов, который поколебал бы менее решительного человека. Стимулирующие убеждения – чувство уверенности – и являются той силой, которая предшествовала любому глобальному успеху в истории человечества.

Шаг третий

Измените свою стратегию

Чтобы не нарушить взятого на себя обязательства, вам для достижения результатов нужны самые лучшие стратегии. Одним из моих основных убеждений является то, что, устанавливая более высокий жизненный стандарт, вы заставляете себя в это поверить, и тогда, само собой разумеется, вы сможете создать необходимые стратегии. Вы просто *найдете* свой путь. Наконец, это как раз то, о чем написано в данной книге. Она предлагает стратегии для решения разнообразных задач, и я хочу сказать, что наилучшей стратегией почти во всех случаях жизни будет найти такую модель, такого человека, который уже добился результатов, о которых вы мечтаете, а затем перенять его знания и опыт. Изучите его метод действий, основные убеждения и образ мышления. Это не только сделает ваши действия более эффективными, но и сэкономит массу времени, поскольку вам не придется заново изобретать

велосипед. Вы сможете себя соответственно настроить, по-новому сформулировать и, возможно, даже усовершенствовать этот процесс.

Данная книга обеспечит вас информацией и стимулом для реализации трех основных принципов качественного изменения. Она поможет вам: поднять общепринятые стандарты благодаря пониманию того, чем они являются сейчас и какими вы хотели бы их видеть; изменить основные убеждения, которые удерживают вас от необходимого шага, и усилить те, которые уже работают на вас; разработать ряд стратегий для более легкого и эффективного достижения желаемых результатов.

Как известно, многие люди знают, что делать, но лишь немногие действительно делают то, что знают. Одного знания недостаточно! Вы должны действовать. Если вы предоставите мне эту возможность, я буду вашим личным тренером на протяжении всей книги. А что обычно делают тренеры? Во-первых, заботятся о вас. Они тратят годы, сосредоточившись на одной конкретной области компетенции, и создают ключевые модели того, как быстрее получить результаты. Используя стратегии, которыми ваш тренер делится с вами, вы можете сразу же и в значительной степени изменить свою работоспособность. Иногда ваш тренер даже не скажет вам ничего нового, но лишь напомнит о том, что вы уже знаете, а затем заставит вас сделать это. Вот какую роль, с вашего позволения, я собираюсь сыграть для вас.

Чему конкретно я буду вас обучать? Я помогу вам распознать силу, с помощью которой можно создать длительные улучшения в качестве вашей жизни. Вместе мы сосредоточимся (вместо того чтобы разбрасываться) на пяти жизненно важных сферах, которые, по моему мнению, оказывают на нас наибольшее воздействие. Вот они.

1. Овладение эмоциями

Постижение одного этого урока проложит прямой путь к овладению четырьмя остальными! Подумайте над этим. Почему вы хотите сбросить вес? Только ради того, чтобы в вашем теле было меньше жира? Или потому, что, как вам кажется, вы бы хорошо себя чувствовали, если бы освободились от нежелательных килограммов; это сделало бы вас более энергичными и жизнеспособными, а благодаря этому вы почувствовали бы себя более привлекательными для других, что существенно повышает чувство уверенности и самоуважения? **В сущности, все, что мы делаем, имеет одну цель – изменить свое самоощущение**; хотя большинство из нас имеют слабое представление, как это сделать быстро и эффективно. Удивительно, как часто мы по собственной воле неправильно используем свои умственные способности, приводя себя в неустойчивое эмоциональное состояние, заглушая многочисленные внутренние таланты, которыми все мы обладаем. Слишком многие из нас полагаются на милость внешних обстоятельств, над которыми мы часто, оказывается, не властны и из-за которых можем не справиться со своими эмоциями, которые должны находиться у нас под контролем, и полагаемся вместо этого на краткосрочные решения. Как иначе можно объяснить тот факт, что, в то время как менее 5 процентов мирового населения живет в Соединенных Штатах, оно потребляет более 50 процентов мирового кокаина? Или что наши национальные расходы на оборону, которые в настоящее время исчисляются миллиардами долларов, равны тем суммам, которые мы тратим на потребление алкогольных напитков? Или что 15 миллионов американцев, которые ежегодно проходят диагностирование, оказываются в состоянии глубочайшей депрессии, требующей клинического лечения, и что на лекарства-антидепрессанты выписывается рецептов на сумму более чем 500 миллионов долларов?

Благодаря этой книге вы узнаете, *что* заставляет вас делать то, что вы делаете, и поймете, *что* является движущими силами наиболее распространенных эмоций. Затем вам будет предложен поэтапный план, с помощью которого вы сможете определить, какие эмоции

являются вдохновляющими, а какие – расслабляющими и как использовать оба типа эмоций себе во благо – так, чтобы они – ваши эмоции – стали не помехой, а мощным средством, способным помочь вам достигнуть наивысшего потенциала.

2. Овладение физическим состоянием

Стоит ли добиваться того, о чем вы мечтали, не имея физического здоровья, чтобы насладиться этим? Вы просыпаетесь каждое утро, чувствуя себя полным энергии, сильным и готовым бодро встретить новый день? Или вы просыпаетесь с чувством той же усталости, с которой легли накануне вечером в постель, утомленные жизненными обстоятельствами и раздраженные необходимостью начинать все сначала? Способствует ли нынешний жизненный уклад укреплению вашего здоровья? Каждый второй американец умирает от сердечно-сосудистых заболеваний, каждый третий – от рака. Позаимствовав фразу физика семнадцатого столетия Томаса Моффета, можно сказать, что мы «роем себе могилу собственными зубами», поскольку пичкаем свое тело очень жирной, лишенной питательных веществ пищей, отравляем свой организм сигаретами, алкоголем и наркотиками и часами неподвижно сидим у экрана телевизора. Этот второй основной урок поможет вам взять под контроль свое физическое здоровье – так, чтобы вы не только хорошо выглядели, но и *чувствовали себя* хорошо и сознавали, что *управляете* своей жизнью, а ваше тело способствует укреплению жизненных сил и позволяет достичь определенных результатов.

3. Умение поддерживать взаимоотношения

Кроме умения владеть собственными эмоциями и физическим здоровьем, я считаю, что нет ничего важнее, чем умение поддерживать нормальные отношения с людьми – будь то любовные, семейные, деловые или социальные. В конце концов, кто не хочет чему-либо научиться, профессионально вырасти, преуспеть и стать счастливым только за счет собственных сил? Третий основной урок в этой книге раскроет секреты, которые дадут возможность создать плодотворные взаимоотношения – сначала с самим собой, а уже потом – с другими людьми. Вы начнете понимать, *что* цените наиболее высоко, каковы ваши надежды, нормы жизни и как все это связано с другими участниками этой игры, называемой жизнью. Затем, овладев этим наиважнейшим навыком, вы научитесь вступать в контакты с людьми на самой искренней основе и получать награду в виде чего-то такого, что все мы хотим испытать: чувства дружеской поддержки, сотрудничества, осознания того, что мы что-то значим в жизни других людей. Я понял, что величайшим источником силы являются человеческие взаимоотношения, поскольку они обеспечивают доступ к каждому необходимому мне ресурсу. Овладение этим уроком поможет вам приобрести неограниченные возможности для роста и сотрудничества.

По достижении шестидесяти лет большинство американцев оказываются смертельно уставшими! Вряд ли большинство людей, заглядывая вперед, видят себя дожившими до золотой поры отдохновения. Тем не менее, понимая, что финансовое благополучие из-за жизненных просчетов недостижимо, как вы можете претворить свой сокровенный сценарий в реальную жизнь? Четвертый урок овладения, который я привожу в данной книге, научит вас, как достичь цели и иметь необходимые средства выживания в любой период вашей жизни.

Так как нам посчастливилось жить в капиталистическом обществе, каждый из нас имеет возможность осуществить свои мечты. И все же большинство из нас испытывают постоянное финансовое давление, и нам кажется, что, имей мы больше денег, мы бы освободились от этого давления. Это огромное, порожденное привитой нам культурой заблуждение – позвольте уверить вас, что чем больше будет у вас денег, тем большее давление вы будете испытывать.

Задача в том, чтобы не просто пуститься в погоню за богатством, а прежде всего изменить относительно него свои убеждения и позицию, с тем чтобы вы расценивали богатство как стимул для достижения счастья, а не как единственную и конечную цель для его достижения.

Чтобы поймать финансовую удачу и достичь финансового процветания, сначала научитесь устранять то, что создает дефицит в вашей жизни, а затем выработайте твердые убеждения, основные для вас ценности и разумные эмоции, которые необходимы для достижения, сохранения и расширения богатства. Затем определите свои цели и сформулируйте мечты с точки зрения достижения наиболее высокого уровня благосостояния, преисполнившись спокойствием духа и уверенно глядя вперед, с радостным волнением ожидая всего того, что может предложить вам жизнь.

5. Овладение временем

Шедевры требуют времени. Тем не менее многие ли из нас действительно знают, как его использовать? Я говорю не об управлении временем, а о фактическом его использовании, правильном манипулировании им, с тем чтобы оно стало вашим союзником, а не врагом. Пятый урок овладения в этой книге покажет вам, во-первых, то, как краткосрочные ценности могут привести к долгосрочным страданиям. Вы научитесь принимать реальное решение, правильно направлять свои желания для немедленного их удовлетворения, предоставляя таким образом вашим идеям, вашим творениям – даже вашему собственному потенциалу – время для реализации всех надежд. Далее вы узнаете о том, как составлять необходимые планы и стратегии, которые помогут вам следовать принятому решению, проявляя огромное терпение, делать его реальностью, когда кажется, что «время еле тащится», и гибкость, чтобы в случае необходимости изменять свой подход к делу. Овладев временем, вы поймете, насколько соответствует истине правило, что большинство людей переоценивают то, что могут выполнить за год, и недооценивают того, что могут достигнуть за десять лет.

Я делюсь этими уроками с вами не для того, чтобы сказать, что у меня есть все ответы на вопросы или что моя жизнь была идеальной, без сучка, без задоринки. На мою долю, конечно же, выпало немало невзгод. Но, несмотря на это, я умудрялся учиться, упорствовать и постепенно, с годами, преуспевать. Всякий раз, сталкиваясь с какой-нибудь проблемой, я использовал то, что узнал, чтобы поднять свою жизнь на новый уровень. И, как и ваш, мой уровень мастерства в этих пяти областях продолжает совершенствоваться.

Кроме того, замечу, что решение перенять мой уклад жизни еще не будет ответом на ваши вопросы. Мои мечты и цели могут не соответствовать вашим. Тем не менее я верю, что уроки, которые я разработал относительно того, как преобразовать мечты в реальность, как сделать неосязаемое реальным, являются фундаментальными при достижении любого уровня успеха в личной и профессиональной сферах жизни. **Я написал эту книгу как руководство к действию – учебник по улучшению качества вашей жизни и тех удовольствий, которые вы можете извлечь из нее.** В свое время, очевидно, я чрезмерно гордился своей первой книгой «Беспредельная власть» и тем воздействием, которое она оказала на людей всего мира; теперь же я считаю, что эта новая книга принесет вам несколько новых и уникальных способов повлиять на свои возможности, которые помогут поднять ваш уровень жизни на более высокую ступень.

Мы детально рассмотрим несколько основных принципов, поскольку повторение – мать учения. Поэтому надеюсь, что вы перечитаете эту книгу не один раз, будете к ней снова и снова возвращаться и использовать ее как средство, которое служит приводным механизмом для нахождения ответов, которые у вас уже есть. Но при этом помните, что, читая эту книгу, вы не обязаны верить или обязательно следовать всему, что в ней написано. *Возьмите то, что*

кажется вам полезным, и немедленно запустите в действие. Вы не обязаны использовать все стратегии или все средства, указанные в данной книге, чтобы достичь коренных изменений в какой-то отдельной области. Каждое из них обладает определенным потенциалом для изменения той или иной сферы жизни; однако если использовать их в совокупности, то они произведут взрывной эффект.

Эта книга полна стратегий для достижения желаемого успеха, организационных правил, которые я смоделировал по образцу нескольких наиболее влиятельных и интересных людей современности. У меня была уникальная возможность встречаться, брать интервью и изучать жизнь огромного числа разнообразных людей – людей с уникальными характерами – начиная с Нормана Казинса, Майкла Джексона, тренера Джона Вудена, финансового чародея Джона Темплтона, промышленных магнатов и заканчивая таксистами. На следующих страницах вы найдете не только примеры успеха, и не только из моего собственного опыта, но и полезные моменты из тысяч книг, магнитофонных лент, семинаров и интервью, которые я накапливал в течение последних десяти лет своей жизни, так как продолжаю волнующий, непрекращающийся поиск знаний и роста каждый божий день.

Цель этой книги состоит не только в том, чтобы произвести единственное изменение в вашей жизни, а скорее в том, чтобы служить **поворотным пунктом**, который может помочь вам поднять свою жизнь на совершенно новый качественный уровень, создать **глобальные изменения**. Что я имею в виду? Например, вы можете произвести такие изменения в своей жизни – преодолеть внутреннее чувство страха, или фобию, улучшить личные взаимоотношения или пересилить укоренившуюся привычку откладывать дела со дня на день. Все это невероятно ценные навыки, и если вы читали мою книгу «Беспредельная власть», то уже знакомы со многими из них. Однако на страницах данной книги вы увидите, что они являются основной подъемной силой вашей жизни, которая, стоит вам сделать лишь одно маленькое изменение, буквально преобразит каждый аспект вашей жизни.

Эта книга имеет целью предложить стратегии, способные помочь вам создать такую жизнь, которой вы могли бы наслаждаться и о которой в настоящее время, может быть, лишь мечтаете.

Из этой книги вы узнаете ряд простых и конкретных стратегий, **адресованных любой проблеме, и способов ее изменения с помощью незначительного усилия**. Например, вам может показаться маловероятным, что путем простого изменения одного слова, являющегося частью вашего привычного лексикона, вы могли бы немедленно изменить свое эмоциональное состояние. Или что путем изменения вопросов, которые вы постоянно сознательно или подсознательно себе задаете, вы могли бы мгновенно изменить направление своей сосредоточенности и, следовательно, действия, которые предпринимаете каждый день. Или, изменив одно убеждение, вы могли бы значительно повысить вероятность создания более счастливой жизни. В следующих главах вы узнаете, как овладеть этими методами и, более того, как подстегнуть желаемые изменения.

Итак, с глубоким уважением, которое я испытываю к вам, начиная наши взаимоотношения, я пускаюсь вместе с вами в мир открытий и активизации ваших нераскрытых потенциальных возможностей. Жизнь – это дар, и, предоставляя нам привилегии и благоприятные возможности, она требует также ответственности и отдачи, благодаря которым мы духовно растем.

Что ж, давайте отправимся в это путешествие по дороге исследований…

2. Решения: путь к обретению силы

Человек рождается, чтобы жить, а не готовиться все время к жизни.

Борис Пастернак

Вы помните то время, когда Джимми Картер еще был президентом Соединенных Штатов, шел фильм «Империя наносит ответный удар», Йода и Пак Мэн выражали свое возмущение, и еще не было никакого скандала между Брук Шилдс и ее Кальвином, а пришедший к власти в Иране аятолла Хомейни держал в заложниках американских ребят? А в Польше электрик с Гданьского судостроительного завода по имени Лех Валенса совершил немыслимое – решился выступить против коммунистического режима. Он поднял своих соратников на забастовку, а когда власти попытались отрезать ему путь к рабочему месту, он просто перелез через стену. Сколько стен рухнуло с тех пор, не правда ли?

2. Решения: путь к обретению силы

Человек рождается, чтобы жить, а не готовиться все время к жизни.

Борис Пастернак

Вы помните то время, когда Джимми Картер еще был президентом Соединенных Штатов, шел фильм «Империя наносит ответный удар», Йода и Пак Мэн выражали свое возмущение, и еще не было никакого скандала между Брук Шилдс и ее Кальвином, а пришедший к власти в Иране аятолла Хомейни держал в заложниках американских ребят? А в Польше электрик с Гданьского судостроительного завода по имени Лех Валенса совершил немыслимое – решился выступить против коммунистического режима. Он поднял своих соратников на забастовку, а когда власти попытались отрезать ему путь к рабочему месту, он просто перелез через стену. Сколько стен рухнуло с тех пор, не правда ли?

А помните, как услышали сообщение о том, что убит Джон Леннон? Или когда был прорезан туннель на вершине Сент-Хеленс протяженностью 450 километров?

Подумайте минуту. Где вы были тогда? Что вам нравилось? Кто были ваши друзья? Каковы были ваши мечты и надежды? Если бы кто-нибудь спросил вас тогда: «Где вы будете через десять или пятнадцать лет?» – что бы вы ответили? Там ли вы сейчас, где хотели быть тогда? Двадцать лет прошли так быстро, не правда ли?

А еще важнее то, что нам следовало бы спросить себя: «**Как я собираюсь прожить следующие десять лет своей жизни? Как я собираюсь жить сегодня, чтобы построить то завтра, относительно которого я взял на себя те или иные обязательства? Что я собираюсь отстаивать начиная с этого самого момента?** Что важно для меня *прямо сейчас* и что будет важно впоследствии? Какие действия, способные изменить к лучшему мою последующую судьбу, я могу предпринять *сегодня*?»

Вы, конечно, понимаете, что десять лет, начиная с этого самого дня, непременно пройдут. Вопрос лишь в том, где вы будете, кем станете, как будете жить, какой вклад внесете в общее дело? И *теперь* самое время составить проект на последующие десять лет вашей жизни – прежде чем они действительно пройдут. Мы не должны упустить момент. Мы вступаем в новое тысячелетие. Нам жить в двадцать первом веке. Будет ли вам приятно оглядываться на 1990-е годы, или они будут вызывать смятение? Будете ли вы испытывать чувство удовлетворения или

беспокойства?

В 1980 году мне было девятнадцать лет. Я был одинок и растерян. У меня, по сути, не было никаких финансовых ресурсов. Не было рядом никакого инструктора, который мог бы указать путь к успеху, не было преуспевающих друзей или наставников, не было четких целей. Я с трудом передвигался, так как был очень толстым.

Тем не менее не прошло и нескольких лет, как я открыл в себе силу, с помощью которой смог преобразовать практически всю свою жизнь. И как только я задействовал эту силу, то «перевернул» свою жизнь менее чем за год. Эта сила явилась инструментом, с помощью которого я поднял на невероятную высоту чувство уверенности в себе, а следовательно, и свою способность предпринимать действия и получать положительные результаты. Эта сила помогла мне взять под контроль свое физическое состояние, я постепенно избавился от двадцати килограммов лишнего веса. Тогда же я встретил женщину своей мечты, женился на ней и создал семью, как мне того хотелось. Я использовал эту силу для того, чтобы поднять свой доход с суммы, достаточной лишь для поддержания своего существования, до более чем 1 миллиона долларов в год; благодаря этому сменил скромное жилище (где мыл посуду в ванне, поскольку там не было кухни) на мой нынешний дом, замок Дель-Мар. Одна только эта особенность позволила мне перестать чувствовать себя совершенно одиноким и ничего не значащим человеком и наполнила чувством благодарности за новые возможности внести какой-то вклад, сделать что-то полезное для миллионов людей всего мира.

Этой силой я продолжаю пользоваться каждый день своей жизни, формируя тем самым свою судьбу.

В книге «Беспредельная власть» я совершенно ясно показал, что самым действенным способом формирования нашей жизни является умение заставить себя *перейти к действию*. Разница в результатах разных людей состоит в том, что они поступили иначе, чем другие, в той же самой ситуации. **Разные действия дают разные результаты.** Почему? Потому, что любое действие является побудительной силой к движению, а его влияние строится на прошлых побуждениях, заставляющих нас двигаться в определенном направлении. Любое направление приводит к конечному месту назначения – нашей судьбе.

В сущности, если мы хотим должным образом направить нашу жизнь, нам необходимо взять под контроль свои обычные действия. Ведь нашу жизнь формирует не единожды предпринятое действие, а те, которые мы совершаем постоянно.

Ключевыми и наиболее важными вопросами в этом случае будут следующие: что *предшествует* всем нашим действиям; что *определяет*, какие действия нужно предпринять и, следовательно, кем мы становимся, каков наш конечный пункт назначения в жизни; что является отправной точкой действия?

Ответом, разумеется, будет то, на что я все время указываю, – **сила решения**. Все, что происходит в вашей жизни, – как то, что вызывает у вас радостный трепет, так и то, что создает проблемы, – началось с решения. **Я уверен, что именно в моменты принятия решения формируется ваша судьба.** Решения, которые вы принимаете прямо сейчас, ежедневно, будут не только определять ваше сегодняшнее самочувствие, но и то, кем вы можете стать в ближайшее время и позже.

Оглядываясь назад, на прошедшие десять лет, спросите себя, были ли у вас моменты, когда вам казалось, что иное решение могло бы в корне изменить вашу жизнь и сделать ее совсем не такой, как сегодня, – неважно, лучшей или худшей? Может быть, вы приняли бы решение

относительно своей специальности, которое изменило бы вашу жизнь. Или вам бы это *не удалось*. Может быть, вы приняли бы решение в последние десять лет жениться или развестись. Или купили бы магнитофонную кассету, книгу, посетили семинар, которые способствовали бы изменению ваших убеждений и действий. Может быть, вы приняли бы решение завести детей или, наоборот, отказались бы от этого ради карьеры. Возможно, вы решили бы сделать вложение в дом или в бизнес; начать делать физические упражнения или перестать этим заниматься; бросить курить; переехать в другую часть страны или совершить кругосветное путешествие. Каким образом эти решения привели бы вас к данному моменту вашей жизни?

Испытывали ли вы горькое чувство утраты или разочарование, чувство несправедливости или беспомощности в течение последних десяти лет? Я, например, прошел через все это. А если так, то какие вы приняли решения в связи с этим? Перешагнули общепринятые рамки или просто отступили? И как эти решения сформировали вашу нынешнюю жизненную стезю?

Человек не является продуктом обстоятельств; это обстоятельства создаются людьми.

Бенджамин Дизраэли

Более чем во что-либо другое я верю, что именно наши *решения*, а не *условия* жизни определяют нашу судьбу. И вы, и я знаем, что есть люди, у которых есть преимущества от рождения: хорошая наследственность, благотворная окружающая среда, семейные блага или благоприятные личные или иные формы отношений с людьми. Тем не менее мы также знаем и постоянно встречаем, читаем или слышим о таких людях, которые, невзирая на превратности судьбы, вырываются из рамок своего существования, принимая решения относительно своей жизни. Они становятся примером безграничной силы человеческого духа.

Если мы с вами примем соответствующее решение, то сможем сделать нашу жизнь одним из подобных вдохновляющих примеров. Каким образом? Да просто сегодня приняв решение относительно того, как мы собираемся жить в следующем десятилетии и далее. Если вы не принимаете решений, как жить дальше, то тем самым уже решили жить по-прежнему, не так ли? Вы приняли решение плыть по течению, находиться в зависимости от обстоятельств, вместо того чтобы самим формировать свою судьбу. Моя жизнь изменилась фактически за один момент – в тот день, когда я определил не только то, что бы мне хотелось иметь в жизни или «чем» бы я хотел стать, а когда **решил, кем я обязуюсь быть и чего я обязуюсь добиться в своей жизни.** Это простое, но очень важное решение.

Задумайтесь на минуту. Есть ли разница между понятиями «просто *интересоваться* чем-то» и «*взять на себя обязательство сделать* это»? Уверен, что вы заметили разницу! Часто люди произносят такие слова: «Черт возьми, я хотел бы зарабатывать больше денег», «Я хотел бы быть ближе к своим детям» или «Знаете, я хотел бы действительно что-то значить в этом мире». Но подобного рода заявления ни в коей мере не являются свершениями. Это всего лишь выражение предпочтения типа «Я хотел бы, чтобы это произошло, если только при этом мне ничего не нужно будет *делать*». Это не является проявлением силы! Это слабая мольба, в которой нет даже веры, необходимой для того, чтобы начать действовать.

Но вы должны не только решить, каких результатов должны добиться, но также и какого типа человеком обязуетесь стать. Как мы уже обсуждали в главе 1, вам нужно установить жизненные стандарты, в соответствии с которыми вы будете формировать свое поведение, а также решить, чего вам следует ожидать от тех, в ком вы принимаете участие. **Если вы не**

установите базовую норму поведения, в соответствии с которой будете жить, то вскоре обнаружите, насколько легко съехать на такие поступки и отношения или на такой уровень жизни, который будет несравненно ниже того, которого вы заслуживаете. Вам необходимо определить для себя и жить в соответствии с этими определенно установленными стандартами независимо от того, что может случиться в вашей жизни. Даже если все пойдет не так, даже если на ваше парадное шествие обрушится ливень, даже если рухнет рынок акций, даже если вас бросит любимый человек, даже если никто не окажет вам нужной поддержки, все равно вы должны оставаться верны своему решению прожить свою жизнь на самом высоком уровне.

«Подождите! Подождите! Послушайте!.. Мы не должны быть просто овцами!»

К сожалению, большинство людей никогда этого не делают, поскольку слишком заняты выискиванием всякого рода оправданий. Причина, по которой они не достигают своих целей или проживают жизнь не так, как им хочется, кроется в том, как обращались с ними их родители и что они испытали с юных лет, в отсутствии благоприятных возможностей или в том, что они уже слишком стары или еще слишком молоды. Все эти оправдания – это не что иное, как СУ (система убеждений)! И они не только играют роль ограничителей, но являются откровенно разрушительными.

Использование силы решения дает вам возможность пренебречь любым оправданием, чтобы изменить любую или каждую часть своей жизни *в один момент*. Она может изменить ваши взаимоотношения, рабочее окружение, ваш доход, физическое состояние. Она может определить, счастливы вы или несчастны, разочарованы или находитесь в состоянии подъема, придавлены обстоятельствами или чувствуете себя свободным человеком. Это источник изменений внутри самого человека, семьи, общины, общества и всего мира. Что изменило все в Восточной Европе за последние несколько лет? Люди, которые живут там, – люди, подобные вам и мне, – приняли новые решения относительно того, что они должны отстаивать, что для них приемлемо, а что нет и чего они больше не намерены терпеть. Конечно, решения Горбачева помогли проложить этот путь, но решительность Леха Валенсы и его обязательство поднять жизненный уровень народа проложили путь к огромному экономическому и политическому изменению.

Я часто спрашиваю людей, которые жалуются на свою работу: «Почему вы пришли сегодня на работу?» И обычно каждый из них отвечает так: «Потому, что должен приходить». Нам с вами необходимо запомнить одну вещь: в сущности, нет почти ничего такого, что мы *должны* делать в этой стране. И вы, разумеется, не *должны* ходить на работу. По крайней мере, сюда! И вы, конечно же, не *должны* работать в конкретном месте в конкретный день. Вы не *должны* делать то, что делали в течение последних десяти лет. Вы можете принять решение делать что-нибудь другое, что-нибудь новое сегодня.

Прямо сейчас примите решение: начать опять учиться в школе, научиться танцевать или петь, контролировать свои финансы, научиться управлять вертолетом, привести свое тело в идеальную форму, начать заниматься медитацией, научиться говорить по-французски, больше читать своим детям, больше проводить времени в саду среди цветов, даже сменить место жительства. **Если вы твердо решите, то сможете почти все.** Поэтому, если вас не устраивают настоящие интимные отношения с вашим партнером, примите решение сейчас же изменить положение дел. Если вам не нравится ваша теперешняя работа, поменяйте ее. Если

вам не нравится что-то в себе самом, измените это. Если это касается более высокого уровня физической жизнеспособности и здоровья, которые вы хотели бы иметь, то вы можете изменить это прямо сейчас. В один момент вы можете проявить такую же силу, которая изменяла ход истории.

Я написал эту книгу, чтобы вызвать у вас желание **разбудить в себе исполинскую силу решения и заявить о праве на рождение неукротимой энергии, исключительной живости и радостного энтузиазма, которые принадлежат вам!** Вы должны знать, что можете принять прямо сейчас новое решение, которое немедленно изменит вашу жизнь, – решение изменить какую-то привычку или отношение к людям, освоить какой-то навык или позвонить по телефону человеку, с которым не говорили уже несколько лет. Может быть, есть кто-то, с кем вам следует наладить контакт, чтобы подняться на более высокую ступень в своей профессиональной деятельности. Может быть, вы могли бы **принять решение прямо сейчас** насладиться чем-то и выработать в себе более позитивные эмоции, которые были бы вам полезны в повседневной жизни. Вы могли бы выбрать больше радости или больше веселья, больше доверительности или спокойствия духа. Прежде чем перевернуть страницу, попробуйте использовать силу, которая сидит в вас. Примите сейчас решение, которое создаст новое позитивное и мощное направление для профессионального роста и счастья.

Ничто не может устоять против воли человека, заявляющего свои права на существование с определенной целью.

Бенджамин Дизраэли

Ваша жизнь изменяется в тот момент, когда вы принимаете **новое, согласованное** и **обязательное решение**. Кто бы мог подумать, что решительность и убежденность скромного, непритязательного человека – юриста по специальности и пацифиста по убеждениям – будут обладать силой, способной опрокинуть огромную империю? Тем не менее упорное решение Махатмы Ганди избавить Индию от британского ига явилось фактически той пороховой бочкой, которая привела в движение цепь событий, навсегда изменивших баланс мирового владычества. Народ не знал, каким образом он сможет осуществить свою цель, но Ганди не оставил себе иного выбора, чем действовать согласно велению своей совести. Он просто не принял бы никакой другой возможности.

Решение было источником силы также для Джона Ф. Кеннеди, когда он противостоял Никите Хрущеву во время Карибского кризиса и предотвратил третью мировую войну. Решение было источником силы Мартина Лютера Кинга-старшего, когда он поднял голос в защиту устремлений своего народа и заставил весь мир обратить на это внимание. Решение было не только результатом космического взлета Дональда Трампа на вершину финансового мира, но также и результатом его ошеломляющего падения. Эта же сила позволила Питу Роузу максимально напрячь все свои физические способности и достичь славы – а впоследствии разрушить мечту всей своей жизни. Решения могут быть как источниками проблем, так и источниками невероятной радости и благоприятных возможностей. Это сила, которая осуществляет процесс превращения невидимого в видимое. Истинные решения являются катализаторами для преобразования мечты в реальность.

Наиболее волнующим относительно этой силы является то, что вы уже обладаете ею. Взрывной толчок решения не является прерогативой узкого круга избранных, имеющих соответствующие верительные грамоты, деньги или поддержку семьи. Он вполне возможен как для простого труженика, так и для короля. Он возможен для вас – тех, кто держит сейчас в руках эту книгу. В любой момент вы можете использовать ту могущественную силу, которая только и ждет, пока вы наберетесь мужества заявить о ней. Не окажется ли сегодняшний день

тем отправным моментом, когда вы окончательно решите, что как личность представляете собой нечто большее, чем вы сами и окружающие считали до сих пор? Не окажется ли «сегодня» тем днем, когда вы решите раз и навсегда обогатить свою жизнь постоянным душевным подъемом? Тогда начните с заявления «Я именно таков. Такова моя жизнь. А вот то, что я собираюсь сделать. Ничто не остановит меня в достижении цели. Я не отступлю!»

Возьмем для примера невероятно гордую личность, женщину по имени Роза Паркс, которая однажды, в 1955 году, вошла в автобус в Монтгомери, штат Алабама, и отказалась уступить место белому человеку, что должна была сделать по существующему закону. Эта одна простая акция неповиновения разожгла бурю полемики и стала символом, которому последовали целые поколения негров. Это стало началом движения за гражданские права, **пробуждением сознания** у расовых меньшинств, которое мы не можем довести до конца даже сегодня, когда пересматриваем понятие равенства возможностей и справедливости для всех американцев – независимо от расы, вероисповедания, пола. Думала ли Роза Паркс о будущем, когда отказалась уступить место в автобусе? Имела ли она какой-то особый план относительно того, как изменить структуру общества? Возможно. Но, вероятнее всего, ее подвигло на это действие решение поднять свою жизнь на более высокий, качественный уровень. Вот какие последствия вызвало одно решение простой негритянки.

Если вас одолевают мысли типа «Мне бы хотелось принимать подобные решения, но в моей жизни было столько трагических случаев», то позвольте привести вам пример Эда Робертса. Это «обыкновенный» человек, из-за болезни прикованный к инвалидному креслу, но ставший необыкновенным благодаря своему решению действовать, невзирая на обстоятельства. Эда парализовало, когда ему было четырнадцать лет. Он пользуется аппаратом искусственного дыхания, который сам усовершенствовал – преодолев величайшие трудности, – чтобы иметь возможность вести «нормальную» жизнь днем, а ночью ему приходится дышать с помощью металлического легкого. Объявив войну полиомиелиту, несмотря на то что несколько раз был на грани смерти, он, конечно, мог бы принять решение сосредоточиться на своих собственных страданиях, но вместо этого он старается облегчить страдания другим.

Что же он смог сделать? Последние пятнадцать лет, с тех пор как принял решение бороться против того мира, который часто выказывал безразличие к ему подобным, дали результаты в виде многочисленных улучшений качественного уровня жизни инвалидов. Наслушавшись всевозможных мифов о том, как бросить вызов физическим недугам, Эд из своего инвалидного кресла и с подъездной дорожки со специальными перилами, не уставая, оказывал воздействие на общественность и проявлял всякого рода инициативу. Он стал первым из пятерки лучших, окончивших Калифорнийский университет в Беркли, и со временем занял должность директора отдела реабилитации штата Калифорния, опять-таки оказавшись первым в этой должности среди инвалидов.

Эд Робертс является наглядным свидетельством того, что важно не то, с чего вы начнете, а *решения*, которые примете относительно завершения данного дела. Все действия этого человека были основаны на одном сильном, раз и навсегда принятом в определенный момент решении.

Многие говорят: «Я бы с удовольствием принял подобное решение, но не знаю, как можно было бы изменить свою жизнь?» Их парализует страх, что они не знают *точно*, как превратить мечты в реальность. А в результате так никогда и не принимают решений, которые могли бы сделать их жизнь прекрасной, как они того заслуживают. Я здесь для того, чтобы сказать вам, что для начала не важно знать, как вы собираетесь достичь результата. Важно решить, что *вы найдете путь* улучшить свою жизнь, неважно какой. В «Беспредельной власти» я подчеркивал

так называемую «формулу решающего успеха», которая представляет собой элементарный процесс попадания туда, куда вы хотите попасть: 1) решите, чего вы хотите; 2) совершите действие; 3) замечайте, что срабатывает, а что нет; и 4) изменяйте свой подход до тех пор, пока не достигнете желаемого. Решение добиться результата вызывает ряд явлений, которые нужно привести в движение. Если вы просто решите, что это то, чего вы хотите, заставьте себя приступить к действию, учитесь на нем и изменяйте свой подход, и тогда вы создадите импульс, достаточный для достижения результата. Как только вы возьмете на себя твердое обязательство сделать так, чтобы что-то произошло, как это сделать, выявится само собой.

Что касается инициативы и созидания, то существует одна элементарная истина – в тот момент, когда человек четко решит посвятить себя чему-то, ему на помощь тотчас приходит провидение.

Иоганн Вольфганг Гёте

Если принимать решения так просто и здорово, тогда почему большая часть людей не следует совету Ника «Просто сделай это»? Мне кажется, что самой простой причиной является то, что большинство из нас даже не понимают, что это значит – принять реальное решение. Мы не осознаем силы изменения, которое производит соответствующее намеренное решение. Частично эта проблема заключается в том, что большинство из нас привыкли использовать термин «решение» в таком вольном понимании, что оно стало описывать что-то наподобие списка желаний. Вместо того чтобы принимать решения, мы продолжаем устанавливать предпочтения. Принятие истинного решения означает не пустые слова «Я бы хотел бросить курить», а немедленное пресечение всякой возможности к этому. В сущности, слово «решение» происходит от латинских корней *de*, что значит «от», и *caedere*, что значит «отрезать». **Принятие истинного решения означает взятие на себя обязательства достичь результата, а затем отсечь все пути к отступлению.**

Если вы действительно принимаете решение никогда больше не курить – перестаньте это делать. С этим покончено! Вы не можете даже *подумать* о том, чтобы закурить. Если вы один из тех людей, кто когда-либо испытал таким образом силу решения, то наверняка догадываетесь, о чем я сейчас говорю. Алкоголик знает, что даже если после многолетнего полного воздержания он позволит себе сделать хотя бы один глоток, то ему придется начинать все сначала. После принятия истинного решения, пусть жесткого, большинство из нас испытывают огромное чувство облегчения. Мы взяли это препятствие! И все мы знаем, как это здорово – чувствовать, что имеешь четкую, непоколебимую цель.

Вот эта четкость и дает вам силу; она способствует получению результатов, к которым вы стремились всю свою жизнь. Для большинства из нас проблема состоит в том, что мы не принимаем никаких решений так долго, что забываем, на что похоже это чувство. У нас вялые «мышцы» принятия решений! У некоторых людей возникают трудности даже при решении, что им заказать на обед.

Итак, как же укрепить эти «мышцы»? Заставить их работать! Л**учшее решение находится при поиске их наибольшего количества.** Затем тщательно изучить каждое, включая даже те, которые кажутся неподходящими: они обеспечат нас ценными отличительными особенностями, которые позволят сделать лучшие оценки и, следовательно, принять лучшие решения в будущем. Поймите, что принятие решений, подобно любому навыку, направленному на улучшение, срабатывает тем лучше, чем чаще вы его используете. Чем чаще вы принимаете решения, тем больше будете осознавать, что действительно контролируете свою жизнь. Вы будете готовы к будущим проблемам и будете относиться к ним как к благоприятным возможностям проявить свои способности и поднять жизнь на качественно новый уровень.

Я не могу переоценить эту силу и значение приобретения хотя бы одной-единственной отличительной особенности – кусочка информации, – которая может быть использована для изменения направления вашей жизни. **Информация, если она запущена в действие, – это огромная сила**, и одним из моих критериев твердого решения является то, что действие вытекает из информации. Главное, что вы никогда не знаете, когда можете ее получить! Причина, почему я прочел 700 книг, прослушал массу кассет и посетил так много семинаров, заключается в том, что я понял силу одной-единственной отличительной особенности. Она может оказаться на следующей странице или в следующей главе этой книги. Это даже может быть *уже что-то вам известное*. Но почему-то именно в этот момент она всплывает на поверхность и начинает вам помогать.

Помните, что **повторение – мать учения**. Отличительные особенности вдохновляют нас на принятие лучших решений и, следовательно, создают результаты, которых мы желали. *Отсутствие* определенных отличительных особенностей может вызвать у вас большие огорчения. Например, многие из наиболее известных людей нашего времени осуществили свои мечты, но так и не нашли возможности насладиться этим. Они часто прибегали к наркотикам, так как чувствовали себя несостоявшимися. Это происходило потому, что они перестали отличать понятие достижения цели от жизни в соответствии со своими ценностями, о чем вы узнаете на последующих страницах. Другим отличием является то, что многие люди не имеют причин для страданий. Все дело в принципах – это другой ключевой элемент, который мы исследуем в нашем «путешествии», преследующем цель открыть свое «я». Иногда отсутствие определенной отличительной особенности может стоить вам *всего*. Люди, которые мало двигаются, все-таки продолжают есть жирную пищу, зашлаковывая артерии и тем самым вызывая сердечные приступы.

Большую часть своей жизни я следовал тому, что известный эксперт по бизнесу доктор Эдвардс Деминг называет *глубоким знанием*. Для меня глубокое знание – это любое простое отличие, стратегия, убеждение, навык или средство, которое мы можем использовать в ту же минуту, когда это осознаем, чтобы достичь немедленного улучшения в качественном уровне нашей жизни. Эта книга и вся моя жизнь представляют собой обязательство следовать глубокому знанию, которое имеет универсальное применение для улучшения нашей личной и профессиональной жизни. Я постоянно стремлюсь поделиться этим знанием с людьми, но так, чтобы действительно воодушевить их на улучшение умственного, эмоционального, физического и финансового состояния.

Большую часть своей жизни я следовал тому, что известный эксперт по бизнесу доктор Эдвардс Деминг называет *глубоким знанием*. Для меня глубокое знание – это любое простое отличие, стратегия, убеждение, навык или средство, которое мы можем использовать в ту же минуту, когда это осознаем, чтобы достичь немедленного улучшения в качественном уровне нашей жизни. Эта книга и вся моя жизнь представляют собой обязательство следовать глубокому знанию, которое имеет универсальное применение для улучшения нашей личной и профессиональной жизни. Я постоянно стремлюсь поделиться этим знанием с людьми, но так, чтобы действительно воодушевить их на улучшение умственного, эмоционального, физического и финансового состояния.

Именно в моменты принятия решений и формируется ваша судьба.

Энтони Роббинс

Вашей судьбой управляют три решения, которые вы принимаете в каждый момент своей жизни. Они определяют, что вы замечаете, как себя чувствуете, что будете делать, какой

внесете вклад в общее дело и, наконец, кем станете. Если вы не контролируете эти три решения, значит, не контролируете и свою жизнь. А если контролируете, то тем самым накапливаете свой опыт.

Вот эти три решения:

1. Ваши решения относительно того, **на чем фокусировать свое внимание.**

2. Ваши решения относительно того, **какое значение имеют для вас те или иные вещи.**

3. Ваши решения относительно того, **что делать**, чтобы достичь желаемых результатов.

Как видите, это не касается того, что происходит с вами сейчас или произошло в прошлом и что определяет, кем вы станете в будущем. Скорее, **это ваши решения относительно того, *что* принимать во внимание, *что* те или иные вещи значат для вас и *что* вы собираетесь с ними делать; *что* будет определять вашу основную судьбу**.

Знайте: если кто-нибудь наслаждается большим успехом, чем вы, в той или иной области, то это значит, они принимают эти три решения иначе, чем вы, в смысле контекста или ситуации. Ясно, что Эд Робертс сделал выбор, сосредоточив свое внимание не на том, на чем сосредоточилось бы большинство людей в его положении. Он сделал необычный выбор. Для него его физические страдания послужили вызовом. То, что он решил сделать, было связано с изменением жизни других людей, которые находились в подобном положении. Он полностью посвятил себя тому, чтобы улучшить их жизнь, сделать ее более комфортной.

Я не знаю более вдохновляющей силы, чем упорное стремление человека улучшить свою жизнь с помощью сознательного усилия

Генри Дэвид Торо

Многие из нас не принимают большинство решений сознательно, особенно эти три, очень важные; но, поступая так, мы платим более высокую цену. В сущности, подавляющая масса людей живет по принципу, который я называю **ниагарским синдромом**. Я считаю, что жизнь подобна реке и люди плывут по волнам жизни, не принимая никогда реальных решений относительно того, к какому берегу они хотят прибиться. Поэтому часто они полагаются на волю волн: текущих событий, текущих страхов, текущих проблем. Когда они подходят к развилке реки, то сознательно не могут решить, куда следовать, какое направление будет для них правильным. Они просто плывут по течению, становятся частью людской массы, управляемой обстоятельствами, вместо того чтобы руководствоваться своими ценностями. В результате они чувствуют, что утратили контроль над собой, и остаются в этом бессознательном состоянии до тех пор, пока в один прекрасный день грохот ревущих волн не разбудит их, и тут они обнаруживают, что находятся в полутора метрах от Ниагарского водопада, в лодке без весел. В этот момент они восклицают: «Стремнина!» Но уже оказывается слишком поздно. Им ничего не остается, как упасть в пропасть вместе с потоками воды. Иногда это всего лишь эмоциональное падение. **Эта аналогия показывает, что, какие бы проблемы ни возникали в вашей жизни в настоящий момент, их можно было бы избежать, приняв лучшее решение плыть против течения.**

Как же мы можем что-то изменить, если захвачены врасплох бурлящим речным потоком? Нужно либо принять решение пустить в ход оба весла и изо всех сил грести в другом направлении, либо решить обдумать все заранее. Наметьте маршрут, куда вы действительно хотите плыть, и составьте план или карту, с тем чтобы можно было принимать обдуманные

решения по пути следования.

И хотя вы, может быть, никогда не задумывались над этим, ваш мозг *уже* спроектировал внутреннюю систему для принятия решений. Эта система действует как невидимая сила, направляя все ваши мысли, действия и чувства – как хорошие, так и плохие – в каждый момент нашей жизни. Она контролирует ваши оценки всего, что происходит в жизни, и приводится в действие в основном вашим подсознанием. Печально то, что *большинство людей никогда сознательно не создают эту систему*. Она вырабатывается с годами с помощью таких разнообразных источников, как родители, воспитатели, учителя, телевидение, реклама и вся культура общества в целом. Эта система состоит из пяти компонентов: 1) **ваши исконные убеждения и неосознанные принципы**; 2) ваши **жизненные ценности**; 3) ваши **подтверждения**; 4) **привычные вопросы**, которые вы задаете себе; и 5) **эмоциональное состояние**, которое вы испытываете каждую минуту.

Синергетическая связь этих пяти элементов порождает силу, отвечающую за побуждение вас к действию или удерживание от него, заставляет стараться не думать или, наоборот, беспокоиться о будущем, испытывать чувство любви или отверженности и навязывает вам уровень успеха или счастья. Она определяет, почему вы делаете то, что делаете, и почему не делаете того, что, как вы знаете, необходимо сделать.

Изменяя любой из этих пяти элементов – неважно какой: убеждение или принцип, ценность или подтверждение, вопрос или эмоциональное состояние, – вы можете немедленно произвести существенное изменение в своей жизни. А что еще важнее, вы будете вести борьбу с причиной, а не со следствием. Помните: если вы постоянно переедаете, то действительной причиной этого обычно является проблема ценностей или убеждений, а не проблема самой пищи. Через всю эту книгу, шаг за шагом, я поведу вас по пути открытия того, как устанавливается *ваша* **основная система** принятия решений, и вы осуществите простые изменения, чтобы согласовать эту систему с вашими желаниями и не позволять прошлым обстоятельствам управлять вами. Вы готовы пуститься в это увлекательное путешествие, открывающее вам, кто вы есть на самом деле и что заставляет вас делать именно то, что вы делаете. Благодаря этой особой силе вы сможете понять систему принятия решений, которую используют ваши деловые партнеры, супруга или другие близкие вам люди. В конце концов вы сможете понять также и их «восхитительные» поступки!

К счастью, мы можем пренебречь этой системой, принимая сознательные решения в любой момент своей жизни. **Не нужно позволять нашему прошлому программировать наше настоящее и будущее.** С помощью этой книги вы сможете заново открыть себя путем систематического пересмотра своих убеждений и ценностей, с тем чтобы они помогли вам сформировать новую жизнь.

Меня так просто не обескуражишь, потому что каждая неудачная попытка является для меня еще одним шагом вперед.

Томас Эдисон

Есть одно основное препятствие для истинного использования силы решения. Мы должны преодолеть свои опасения относительно того, что примем неправильные решения. Несомненно, в жизни вы будете принимать много неправильных решений. *Нужно закрутить гайки потуже!* Я, разумеется, тоже не всегда принимал правильные решения. Далеко не всегда. Но я и не надеялся на это. Вряд ли и в будущем я буду всегда принимать верные решения. Я установил для себя, что независимо от принимаемых решений постараюсь быть гибким, учитывать последствия, учиться на них и использовать эти уроки для принятия лучших

решений в будущем. Помните: **истинный успех является результатом правильной оценки. Правильная оценка является результатом опыта, а опыт часто оказывается результатом неправильной оценки!**

Эти примеры кажущегося неудачного или даже причиняющего страдания опыта являются наиболее важными. Когда люди преуспевают, у них наблюдается тенденция успокоенности; когда они терпят неудачи, то начинают размышлять и находят новые возможности, которые поднимут качественный уровень их жизни. Мы должны взять за правило учиться на собственных ошибках, а не заниматься самобичеванием, в противном случае мы обрекаем себя на повторение прежних ошибок в будущем.

Не менее важным, чем личный опыт, является чей-нибудь живой пример – пример человека, «вырулившего на стремнину» раньше вас и имеющего точную карту направления течений, по которой вы можете ориентироваться в своем движении. Такой живой пример вы можете иметь в сфере финансов, личных взаимоотношений, в области здоровья, профессиональной деятельности и любых других жизненных аспектах, в которых хотите преуспеть. Они могут избавить вас от многих лет страданий и удержать от попадания в водопады.

Возможно, будут периоды, когда вы окажетесь одни на реке жизни, и тогда вам придется самостоятельно принять ряд важных решений. Если вы захотите учиться на собственном опыте, то даже те моменты, которые вы, возможно, считали тяжелыми, станут замечательными, так как обеспечат вас ценной информацией – **ключевыми отличиями**, – которую вы будете использовать для принятия лучших решений в будущем. В сущности, любой весьма преуспевающий человек, какого вы только можете встретить, скажет вам – если, конечно, будет искренним, – что причина его успеха заключается в том, что он принимал больше правильных решений, чем вы. Участники моих семинаров часто спрашивают меня: «Сколько, по вашему мнению, мне потребуется времени, чтобы по-настоящему овладеть этим навыком?» И я немедленно отвечаю: «А сколько вы хотите, чтобы вам его потребовалось?»

Если вы предпринимаете какое-то действие десять раз в день (и приобретаете, соответственно, «подсознательный опыт»), в то время как другие люди занимаются освоением нового навыка раз в месяц, то у вас будет десятимесячный опыт за один день, вы скоро овладеете данным навыком и, возможно, вас будут считать «талантливым и везучим».

Я стал прекрасным публичным оратором, потому что заставлял себя говорить не раз в неделю, а *три раза в день* с любым, кто соглашался меня слушать. В то время как другие в моей организации имели сорок восемь выступлений в год, у меня бывало почти столько же в течение *двух недель*. За месяц я приобретал двухлетний опыт, а за год – десятилетний опыт роста. Мои помощники говорили, что мне «повезло», что у меня «врожденный» талант к этому. И я пытался объяснить им то, что говорю вам сейчас: мастерство приобретается за такое время, за какое вы хотите его приобрести. Между прочим, вы думаете, что все мои речи восхитительны? Это далеко не так. Но я убежден, что каждое выступление чему-то учит меня и что так или иначе я оттачиваю свои навыки, пока не достигну такого уровня, когда смогу войти в какую угодно аудиторию и «достучаться» до людей любых слоев общества.

Неважно, какова степень вашей подготовки, одно я могу вам абсолютно точно гарантировать: если вы плывете по реке жизни, то вполне вероятно, что будете налетать на подводные камни. И в этом нет ничего негативного – все дело в точности. Когда вы сели на мель, вместо того чтобы проклинать себя за неудачи, вспомните, что **в жизни нет неудач**. Есть только результаты. Если вы не получили желаемых результатов, извлеките урок из этого опыта, с тем чтобы иметь подтверждения относительно того, как выработать лучшие решения в будущем.

Мы либо ищем путь, либо сами прокладываем его.

Ганнибал

Одним из наиболее важных решений, которое вы можете принять с гарантией долгосрочного счастья, является решение **использовать все то, что жизнь дает вам в данный момент**. Истина в том, что нет ничего такого, чего вы не могли бы осуществить, если: 1) четко решите, чего именно вы должны достичь; 2) захотите предпринять существенные действия; 3) заметите, что срабатывает, а что нет; 4) будете продолжать изменять свой подход до тех пор, пока не достигнете желаемого, используя все, что жизнь подбрасывает вам на пути.

Каждый, кто преуспел, преодолел эти четыре ступени и следовал максимальной формуле успеха. Одной из моих любимых историй «максимального успеха» является история мистера Соихиро Хонды, основателя корпорации, которая носит его имя. Подобно всем компаниям, независимо от их размера, «Honda Corporation» началась с решения и страстного желания добиться какого-нибудь результата.

В 1938 году, еще учась в школе, мистер Хонда вложил все, чем владел, в маленькую мастерскую, где начал разрабатывать свою концепцию поршневого кольца. Он хотел продать свою работу компании «Toyota Corporation» и поэтому трудился днем и ночью, пока его локти не начали лосниться от смазочных масел, а сам он не засыпал в механической мастерской, твердо веря, что сможет добиться нужного ему результата. Чтобы удержаться в бизнесе, он даже заложил драгоценности своей жены. Но когда наконец завершил работу с поршневыми кольцами и представил их в «Toyota Corporation», ему сказали, что они не отвечают стандартам этой компании. Его отослали обратно в школу еще на два года, где он был осыпан насмешками своих инструкторов и сокурсников, которые уже тогда говорили, насколько абсурдны его проекты.

Но вместо того, чтобы поддаваться горькому чувству разочарования от неудавшегося опыта, он решил продолжать свой путь к поставленной цели. Наконец, спустя еще два года, «Toyota» заключила с мистером Хонда долгожданный контракт. Его неистовое стремление и вера были оплачены сполна, потому что он знал, чего хочет, предпринимал действия, отмечал, что срабатывает, и продолжал менять подход к делу до тех пор, пока не получил того, что ему было нужно. Но тут возникла новая проблема.

Правительство Японии готовилось к вступлению в войну и отказалось выделить ему бетон, необходимый для постройки завода. Но разве это его остановило? Нет. Разве он сосредоточился на том, как все это несправедливо? Считал ли он, что его мечте пришел конец? Ни в коем случае. Он опять-таки решил использовать имеющийся опыт и разработал другую стратегию. Вместе со своей командой он изобрел способ изготовления собственного бетона, а затем построил и завод. Во время войны этот завод дважды бомбили, в результате чего были разрушены основные производственные секторы, и какова же была реакция Хонды? Он немедленно собрал свою команду, и они стали собирать недостающие канистры с керосином, которые бросали солдаты США. Он называл их «подарками от президента Трумэна», так как они обеспечивали его сырьем, необходимым для производственных процессов, – материалом, которого не было в то время в Японии. И вот, после того как он пережил все это, на его голову свалилось новое несчастье – землетрясение сравняло его завод с землей. Хонда решил продать свой процесс обработки поршней компании «Toyota».

Вот вам человек, четко определивший свои решения для достижения успеха. У него были сильное стремление и вера в то, что он делал. У него была превосходная стратегия. Он предпринял глобальные действия. Он все время менял свой подход к делу, но все-таки не

добился результатов, которых обязался достичь. Тем не менее он принял решение упорно продолжать задуманное.

После войны Япония испытывала огромную нехватку керосина, и мистер Хонда не имел возможности ездить на своем автомобиле даже в поисках еды для своей семьи. Тогда, находясь на грани отчаяния, он пристроил к своему велосипеду маленький двигатель. И вскоре соседи уже спрашивали его, не может ли он сделать такой же «моторизованный велосипед» и для них. Один за другим они вскакивали на свои новые велосипеды, пока у него не закончились двигатели. И Хонда решил построить завод по производству двигателей для своего нового изобретения, но, к несчастью, у него не было капитала.

Как и прежде, он принял решение найти хоть какой-нибудь способ выкрутиться! Его решение заключалось в обращении к 18 000 владельцам велосипедных магазинов Японии, сделанном в виде персональных писем каждому. Он писал им о том, какую роль они могли бы сыграть в обновлении Японии благодаря мобильности, которую обеспечило бы его изобретение, и убедил 5000 из них дать ему авансом необходимый капитал. Тем не менее его мотоциклы покупали только энтузиасты, любители велосипедов, так как они были слишком большими и громоздкими. Поэтому Хонда сделал еще одну, последнюю корректировку и создал значительно более легкий, более компактный вариант мотоцикла. Он принес Хонде неожиданный успех и императорскую награду.

Позднее Хонда начал экспортировать свои мотоциклы для молодежи в Европу и Соединенные Штаты, упорно совершенствуя их, пока в 1970-е годы не заменил их автомобилем, который приобрел огромную популярность.

Сегодня «Honda Corporations», имеющая 100 000 служащих как в Соединенных Штатах, так и в Японии, считается одной из самых крупных фирм по производству автомобилей в Японии. Особым спросом на рынке Соединенных Штатов пользуется автомобиль марки «Toyota», благодаря тому что один человек понял силу настоящего, обязательного к исполнению решения, в соответствии с которым действовал, несмотря ни на какие внешние обстоятельства.

Ниже приводятся часто встречающиеся фразы-отрицания, взятые из рецензий на известные и невероятно популярные книги.

«Скотный двор» Джорджа Оруэлла

«В США невозможно продать рассказы о животных».

«Дневник Анны Франк» Анны Франк

«Мне кажется, что понятия и чувства девочки не могут вызвать иного интереса к этой книге, кроме простого любопытства».

«Повелитель мух» Уильяма Голдинга

«Мы не считаем, что вы полностью преуспели в разработке столь многообещающей идеи».

«Любовник леди Чаттерлей» Д. Г. Лоуренса

«Ради собственного блага не опубликовывай эту книгу».

«Жажда жизни» Ирвинга Стоуна

«Длинная, скучная повесть о художнике».

Хонда, конечно же, знал, что иногда, принимая какое-нибудь решение и предпринимая действие, на первых порах кажется, что оно не сработает. **Для того чтобы преуспеть, вы должны сосредоточиться на долгосрочной цели.** Большинство встречающихся на нашем жизненном пути проблем типа постоянного потворствования себе при переедании, употреблении алкогольных напитков или курении, чувства подавленности и отказа от своей мечты происходят от кратковременной направленности. Успех и неудача не являются неожиданными явлениями. Они являются результатом ряда незначительных решений, которые в какой-то момент привели к сбою. Это неудачи, которые требуют продолжения начатого. Это неудачи, которые требуют действия, упорства. Это неудачи, которые требуют контроля над нашим душевным и эмоциональным состоянием, а также над тем, на чем мы сосредоточиваемся. И наоборот, успех является результатом принятия незначительных решений: подняться до более высокого стандарта, жертвовать чем-либо, дать пищу своему разуму, а не позволять обстоятельствам управлять вами – эти незначительные решения и создают жизненный опыт, который мы называем успехом. Нет такого человека или такой организации, которые стали бы преуспевающими, опираясь на краткосрочную цель.

В национальном масштабе большинство проблем, с которыми мы в настоящее время сталкиваемся, являются результатом неумения обдумывать потенциальные последствия принятых нами решений. Наш кризис – проблема в балансе торговли, бюджетный дефицит, недостаток образовательного уровня, проблемы с наркотиками или алкоголем – является результатом узкого мышления. Это типичный случай «ниагарского синдрома». В то время как вы стремительно несетесь по реке, сосредоточив все свое внимание на том, как бы не налететь на очередной порог, вы не видите или не можете посмотреть вдаль, чтобы избежать падения с водопада.

Являясь частицей общества, мы так сосредоточиваемся на мгновенных удовольствиях, что часто наши краткосрочные решения становятся долгосрочными проблемами. Наши дети, учась в школе, с трудом удерживают внимание, чтобы что-то обдумать или запомнить, и получают лишь частичное образование, потому что у них выработалось привыкание к немедленному удовольствию благодаря постоянному увлечению видеоиграми, телевизионными коммерческими передачами и т. п. Как нация мы имеем самый высокий за историю существования человечества процент детей с избыточным весом из-за нашего безжалостного стремления следовать моде быстрого приготовления пищи – мгновенного приготовления пудингов и выпекания шоколадного печенья в микроволновой печи.

В бизнесе также эта направленность на краткосрочные цели может оказаться смертоносной. Вся эта полемика вокруг бедствия с «Exxon Valdez» могла бы быть предотвращена, если бы предварительно было принято одно несложное решение. «Exxon» могла бы снабдить свои танкеры двойными днищами – одно это действенное решение предотвратило бы разливание нефти в случае столкновения танкеров. Но нефтяная компания не сделала этого выбора, поскольку не желала смотреть дальше своего носа и учитывать возможные проблемы в будущем. В результате крушения и разливания нефти «Exxon» обязана была выплатить чудовищную сумму – 1,1 миллиарда долларов[1] в качестве *некоторой* компенсации за нанесенный огромный экономический ущерб, не говоря уж о неизмеримом экологическом бедствии на Аляске и в окружающих ее районах.

Решение настроить себя на долгосрочные результаты, а не на краткосрочные затруднения, так же важно, как и принять любое решение в жизни. Неумение делать это может повлечь не только крупные финансовые или социальные неполадки, но иногда даже сильные личные переживания.

Один молодой человек, о котором вы, возможно, слышали, бросил институт, так как решил, что не намерен больше ждать, когда осуществится его мечта стать знаменитым музыкантом. Но эта мечта не скоро стала реальностью. В сущности, к тому времени, когда ему исполнилось двадцать два года, он начал опасаться, что принял неправильное решение и что никто *никогда* не полюбит его музыку. Он играл в барах на пианино, лишился квартиры, спал черт знает где, не имея собственного пристанища. Единственное, что его поддерживало, – это его романтическая связь. Но вскоре подружка решила оставить его, и, когда она ушла, он оказался на грани отчаяния. Все его мысли тотчас сосредоточились на том, что он никогда больше не найдет такой красивой женщины, как она. Он считал, что его жизнь кончена, и решил покончить с собой. К счастью, прежде чем это сделать, он пересмотрел свои возможности и решил вместо этого зарегистрироваться в Институте сознания. Проведя там какое-то время, он получил несколько новых подтверждений относительно того, каковы были *реальные* проблемы. Позднее, вспоминая это, он говорил: «О, я никогда не паду так низко опять». И теперь он заявляет: «Это было лучшее, что я сделал в жизни, потому что я никогда не испытывал к себе чувства жалости. С тех пор любая проблема – ничто по сравнению с тем, через что, как я видел, приходится проходить другим людям». Взяв на себя новое обязательство и следуя своей долговременной мечте, он мало-помалу добился всего, чего хотел. Кто же этот человек? Билли Джоэл.

Можете ли вы представить, что этот человек, у которого миллионы почитателей и который женат на супермодели Кристи Бринкли, когда-то беспокоился о качестве своей музыки или боялся, что не найдет такой же красивой женщины, как его прежняя подружка? Запомните: то, что кажется неосуществимым сегодня, может обернуться феноменальным успехом в будущем. Билли Джоэл смог вытащить себя из депрессии, приняв три решения, с помощью которых мы можем контролировать каждый момент своей жизни: на чем сосредоточиться, какое значение это имеет в нашей жизни и что нужно сделать, невзирая на проблемы, которые могут возникнуть и ограничить наши действия. Он поднял свои стандарты, укрепил их новыми убеждениями и реализовал стратегии, которые, как он был уверен, должен реализовать.

Одним из убеждений, которое я выработал, чтобы преодолеть наиболее тяжелые для меня времена, является следующее: **если Бог откладывает, то это еще не значит, что он отказывает**. Часто то, что кажется невозможным для выполнения за короткий срок, становится весьма возможным на долгосрочную перспективу, *если проявить упорство*. Для того чтобы преуспеть, нам нужно научить себя постоянно думать на перспективу. Метафора, которую я использую, чтобы напоминать себе об этом, – это сравнение жизненных взлетов и падений со сменой времен года. Ни один сезон не длится вечно: в природе есть время посадки, созревания, отдыха и возрождения. Зима не бесконечна, и даже если у вас сегодня полно проблем, вы не можете остановить приход весны. Для одних людей зима означает бездействие, для других – бобслей и катание на лыжах с горных вершин! Вы всегда можете подождать, пока кончится этот сезон, но почему бы не сделать из него время, о котором вы будете вспоминать с радостью?

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИЛЫ РЕШЕНИЯ

Для начала позвольте мне дать вам шесть коротких советов, которые помогут использовать силу решений, формирующую ваш жизненный опыт в каждый данный момент.

1. Не забывайте об истинной силе принимаемых решений. Это средство, которое вы можете использовать в любой момент, чтобы изменить всю свою жизнь. В минуту принятия нового решения вы приводите в движение новый мотив, следствие, направление и место

назначения своего жизненного пути. В этот момент начинает меняться ваша жизнь. Помните, что, когда вы чувствуете себя подавленными или вам кажется, что у вас нет выбора, что такое случается только с вами, вы можете все это изменить, стоит лишь остановиться и принять решение сделать то или иное. Помните, что реальное решение измеряется каким-то новым действием. Если нет никакого действия, значит, не было принято реального решения.

2. Осознайте, что самым трудным шагом в достижении любой цели является принятие на себя твердого обязательства – реального решения. Выполнить взятое на себя обязательство часто бывает легче, чем принять само решение, поэтому принимайте решения обдуманно, но быстро. Не ломайте долго голову над вопросом, как сделать или сможете ли вы сделать то или другое. Исследования показали, что наиболее преуспевающие люди принимают решения быстро, так как у них четко определены ценности и они точно знают, чего хотят от жизни. Те же исследования показывают, что эти люди неохотно меняют свои решения, если вообще меняют их. С другой стороны, невезучие люди обычно медленно принимают решения и быстро их меняют, мечутся то туда, то обратно. Просто примите решение!

2. Осознайте, что самым трудным шагом в достижении любой цели является принятие на себя твердого обязательства – реального решения. Выполнить взятое на себя обязательство часто бывает легче, чем принять само решение, поэтому принимайте решения обдуманно, но быстро. Не ломайте долго голову над вопросом, как сделать или сможете ли вы сделать то или другое. Исследования показали, что наиболее преуспевающие люди принимают решения быстро, так как у них четко определены ценности и они точно знают, чего хотят от жизни. Те же исследования показывают, что эти люди неохотно меняют свои решения, если вообще меняют их. С другой стороны, невезучие люди обычно медленно принимают решения и быстро их меняют, мечутся то туда, то обратно. Просто примите решение!

Помните, что принятие решения – это уже своего рода действие, поэтому подходящим определением для решения могла бы быть информация к действию. Вы поймете, что действительно приняли решение, если из него вытекает действие. Оно становится причиной, побуждающей к движению. Часто осознание принятого решения помогает достигнуть более глобальной цели. Основное правило, которое я выработал для себя, гласит: **никогда не отказывайтесь от решения, не предприняв сначала конкретного действия в направлении его реализации.**

3. Принимайте решения часто. Чем больше вы принимаете решений, тем качественнее они будут потом. Мышцы укрепляются от постоянной тренировки, то же происходит и с принятием решений. Дайте волю своей энергии прямо сейчас, приняв несколько решений, которые вы до сих пор откладывали. Вы не представляете, какой заряд и подъем она создаст в вашей жизни!

4. Учитесь на собственных решениях. Их нельзя обойти. Иногда вам нужно закрутить гайки независимо от того, что вы делаете. И когда случается неизбежное, вместо того чтобы биться головой о стену, извлекайте из этого что-нибудь полезное. Спросите себя: «Что в этом хорошего? Чему я могу здесь научиться?» Эта «неудача» может оказаться неожиданным

даром, если вы сумеете использовать ее для принятия лучших решений в будущем. Вместо того чтобы сосредоточиваться на кратковременных недостатках, примите это как познавательные уроки, которые помогут вам сэкономить время, деньги и сберечь эмоциональное состояние, а также дадут возможность преуспеть в будущем.

5. Оставайтесь верны своим решениям, но проявляйте гибкость в подходе к ним. Как только вы решили, кем хотите стать, например как личность, не ограничивайте себя в выборе средств для достижения этого. Но выбор на этом не закончен. Слишком часто, принимая решение относительно того, чего они хотят в своей жизни, люди выбирают наилучший путь, какой только видят в данный момент, – составляют план, а потом остаются глухи к альтернативным методам. Остерегайтесь проявлять негибкость в своем подходе к делу. Вырабатывайте искусство гибкости.

6. Наслаждайтесь процессом принятия решения. Вы должны знать, что в любой момент принятое вами решение может навсегда изменить весь ход вашей жизни: любой впереди или позади вас стоящий человек или пассажир, сидящий рядом в самолете, любой очередной телефонный звонок, который вы сделаете или получите от других людей, просмотренный вами фильм, прочитанная книга или одна перевернутая страница могут явиться тем единственным толчком, который заставит быстрее бежать по жилам кровь, и все то, что так долго не получалось, вдруг станет на свои места.

Если вы действительно хотите, чтобы ваша жизнь была полна энергии, вам нужно научиться жить с такой позицией ожидания. Несколько лет назад я принял одно казавшееся незначительным решение – оно в основном и сформировало мою жизнь. Я решил провести семинар в Денвере, штат Колорадо, благодаря этому решению я встретился с леди по имени Бекки. Теперь ее второе имя Роббинс, и она, несомненно, является одним из величайших подарков в моей судьбе.

Во время того же путешествия я решил написать свою первую книгу, которая издана сейчас на одиннадцати языках мира. Спустя несколько дней я решил провести семинар в Техасе и проработал неделю над собственной программой, а организатор этого семинара не заплатил мне за это мероприятие – он скрылся из города. Очевидцем, с которым можно было переговорить, оказался агент по общественным связям, которого он нанял, – женщина, очутившаяся в таком же бедственном положении. Она стала впоследствии моим литературным агентом и помогала опубликовать первую книгу. В результате я имею счастье поделиться с вами этой историей.

В тот же период я решил взять себе партнера по бизнесу. Я не посчитал нужным предварительно изучить его характер, что было плохим решением с моей стороны. В течение года он растратил четверть миллиона долларов и повесил на мою корпорацию долг 758 000 долларов. В то время я постоянно находился в дороге, проведя за это время более 200 семинаров.

К счастью, я сделал выводы из своего неудачного решения и принял более разумное.

Несмотря на советы многочисленных экспертов, убеждавших меня в том, что единственный способ выжить для меня – это объявить себя банкротом, я решил поискать другой путь и

добился одного из величайших успехов в своей жизни. Я поднял свою компанию на совершенно новый уровень; и то, чему меня научил сей горький опыт, не только принесло долговременный успех моему делу, но также обеспечило многими примерами для «Нейроассоциативной обусловленности» и «Методики неизбежности», с которыми вы познакомитесь в этой книге.

Жизнь – это либо рискованное приключение, либо пустота.

Хелен Келлер

Итак, какую же наиболее важную особенность можно выделить из этой главы?

Знать, что ваши собственные решения, а не обстоятельства определяют вашу судьбу. Прежде чем мы изучим методику изменения образа нашего мышления и чувств, которые испытываем каждый день в своей жизни, я хочу вам напомнить, что в итоге все, что вы прочли в данной книге, *бесполезно*. Любая прочитанная вами книга, прослушанная кассета, семинар *бесполезны*, **если вы не решите все это использовать**. Помните: реально принятое решение представляет силу, которая изменит вашу жизнь. Это сила, доступная вам в любой момент, если только вы примете *решение* использовать ее.

Докажите себе, что сейчас приняли решение. Примите одно или два решения, которые откладывали: одно более легкое, а другое посложнее. Докажите себе, что вы можете сделать. Прямо сейчас *остановитесь*. Примите одно четкое решение и предпримите первый шаг к его выполнению. Выполняя его, вы будете наращивать эту необходимую «мышцу», которая укрепит ваше стремление изменить свою жизнь.

Мы с вами знаем, что и в будущем нам не избежать проблем. Но по примеру Леха Валенсы и народов Восточной Европы, если вы *решили* преодолеть стену, то можете либо взобраться на нее, либо пробить в ней дыру, либо сделать подкоп, либо найти дверь. Неважно, насколько крепка стена, ничто не обладает такой силой, чтобы устоять против упорства человека, решившего ее свалить. Человеческий дух поистине несгибаем. Но воля к победе, желание преуспеть, сформировать свою жизнь, взять события под контроль эффективны лишь тогда, когда вы решите, чего хотите, и поверите в то, что нет ни обстоятельств, ни проблем, ни препятствий, которые могут удержать вас от этого. Как только вы решите, что вашу жизнь будут формировать не внешние события, а ваши решения, тогда, в этот самый момент, ваша жизнь изменится навсегда и вы будете способны взять ее под контроль…

3. Сила, формирующая вашу жизнь

Иногда люди живут рассудком, но чаще повинуются верховной власти чувства юмора и страсти.

Сэр Томас Браун

Она бегала трусцой всего около получаса, когда это произошло. Вдруг она увидела, что дюжина подростков бросилась бежать прямо к ней. Это случилось прежде, чем она успела понять, что происходит; они набросились на нее, потащили в кусты и начали избивать свинцовым прутом. Один из мальчишек все время бил ее по лицу, пока оно все не залилось кровью. Тогда они изнасиловали ее, истерзали и бросили умирать.

Я уверен, что вы слышали об этом ужасном, немыслимом преступлении, совершенном

несколько лет тому назад в Центральном парке. В тот вечер, когда это случилось, я был в Нью-Йорке. Меня потрясла не столько жестокость злодеяния, сколько сообщение о том, кем были насильники. Это были дети в возрасте от 14 до 17 лет. В отличие от сложившегося стереотипа преступников, они не принадлежали ни к бедноте, ни к тем неблагополучным семьям, где плохо обращаются с детьми. Эти мальчики учились в частных школах, занимались спортом в обществе Младшей лиги, брали уроки музыки на трубе. Их побудили к чудовищному злодеянию не наркотики, не расовые мотивы. Они совершили физическое насилие и убили эту 28-летнюю женщину по одной-единственной причине – ради забавы. Они даже придумали название тому, что собирались сделать, – «дикая охота».

Не более чем в 150 километрах от нашей столицы при взлете с полосы национального аэропорта во время густого снежного бурана разбился реактивный авиалайнер. Во время стремительного падения он разрушил мост через реку Потомак. Когда удалось остановить неразбериху на автомобильной трассе, к месту действия были немедленно направлены спасательные службы и машины скорой помощи; и эта ночь на мосту превратилась в ночь кошмара, хаоса и паники. Пожарные и медики были потрясены масштабом разрушения; они снова и снова ныряли в воды Потомака, пытаясь спасти жертв катастрофы.

Один мужчина показал остальным пример удивительного мужества и стойкости. Он спас жизнь многим людям, но свою спасти не смог. К тому времени, когда спасательный вертолет наконец добрался до него, он исчез под ледяной коркой. Этот человек отдал свою жизнь ради того, чтобы спасти совершенно незнакомых ему людей! Что привело его к столь высокой оценке человеческих жизней – людей, которых он даже не знал, – что он добровольно отдал свою жизнь, спасая их?

И что побуждает одного человека с «хорошей наследственностью» вести себя с ужасающей жестокостью и без малейшего намека на раскаяние, в то время как другой отдает свою жизнь, спасая незнакомых ему людей? Что создает героя, а что – преступника, сообщника? Всю свою жизнь я нетерпеливо искал ответ на эти вопросы. И мне стало ясно одно: человека создает не случай; все, что мы делаем, мы делаем в силу какой-то причины. Мы можем не осознавать этой причины, но за всеми нашими поступками, несомненно, стоит некая побуждающая сила. Эта сила воздействует на каждый аспект нашей жизни – начиная с личных взаимоотношений и финансов и заканчивая физическим состоянием нашего тела и разума. Что же это за сила, которая управляет нашими поступками сейчас и будет продолжать делать это всю оставшуюся жизнь? **СТРАДАНИЕ И УДОВОЛЬСТВИЕ!** *Все, что мы с вами делаем, мы делаем либо только для того, чтобы избежать* ***страданий****, либо, повинуясь желанию, получить* ***удовольствие****.*

Поэтому я часто слышу, как люди говорят об изменениях, которые хотят осуществить в своей жизни, но не могут заставить себя сделать это. Они чувствуют себя разочарованными, измученными работой, даже злятся на себя, потому что знают, что нужно действовать, но не могут себя преодолеть. Этому есть элементарная причина: они все время пытаются изменить свое поведение, которое является *следствием*, вместо того чтобы найти и устранить *причину*.

Понимание и использование сил этих эмоций – страдания и удовольствия – позволят вам раз и навсегда создать долговременные изменения и улучшения, которых вы желаете для себя и для дорогих вам людей. Если вы не сможете понять этой силы, тем самым вы обречете себя на такую жизнь в будущем, когда ваша реакция будет подобна реакции зверя или машины. Может быть, это звучит слишком упрощенно, но подумайте об этом. Почему бы вам не сделать хотя бы кое-что из того, что, как вы *знаете*, должны сделать?

В конечном счете, что такое откладывание со дня на день? Это когда вы знаете, что *нужно* что-то сделать, но все-таки не делаете этого. Почему же? Ответ простой: где-то в глубине души вы знаете, что, если предпримете действие в данный момент, это может вызвать более болезненные чувства, чем если просто отложите все в сторону. И все-таки можете ли вы сказать, что, откладывая что-то надолго, вы потом вдруг не испытаете огорчения от мысли, что это не *сделано*? Что же происходит? У вас страдание и удовольствие поменялись местами. Неожиданно то, что вы не предприняли никакого действия, становится более болезненным, чем откладывание. Это обычное явление, которое особенно ярко проявляется у многих американцев в канун 14 апреля.

Человек, который страдает еще до того, как в этом возникает необходимость, страдает больше, чем необходимо.

Сенека

Что *мешает* вам приблизиться к мужчине или женщине вашей мечты? Что мешает вам начать новое дело, которое вы планировали годами? Почему вы откладываете со дня на день момент перехода на диету? Почему вы не заканчиваете свои тезисы? Почему не возьмете под контроль пакет своих финансовых вложений? Что мешает вам сделать вашу жизнь такой, какой вы ее себе представляете?

Даже зная, что все эти действия принесли бы вам пользу – что они определенно сделали бы вашу жизнь полной радости, – вы не приступаете к действию лишь потому, что в этот момент необходимое действие ассоциируется у вас с большим страданием, чем упущение этой благоприятной возможности. Вы рассуждаете так: допустим, я подойду к этому человеку – а он отвергнет меня. Допустим, я попытаюсь начать новое дело и потерплю крах, потеряю страховку, которую имел на своей нынешней работе. Что, если я сяду на диету и преодолею неприятные моменты, связанные с голоданием, а потом опять наберу прежний вес? Что, если я вложу во что-то деньги и таким образом потеряю их? И все-таки почему бы вам не сделать попытку?

Для большинства людей страх потери гораздо сильнее, чем желание выиграть. Что служило бы для вас большим побуждением – удержать кого-нибудь от кражи 100 000 долларов, которые вы заработали за последние пять лет, или использовать потенциальную возможность заработать 100 000 долларов в последующие пять лет? Дело в том, что большинство людей с большей охотой трудятся изо всех сил, чтобы удержать то, что у них есть, чем идут на риск, чтобы получить то, чего они действительно хотят в своей жизни.

Секрет успеха кроется в том, как вы используете страдание и удовольствие, а не в том, как страдание или удовольствие используют вас. Если вы не позволите им делать это, то сможете управлять своей жизнью, в противном случае жизнь будет управлять вами.

Энтони Роббинс

Часто во время дискуссий об этих двух силах-близнецах, которые побуждают нас к действию, возникает любопытный вопрос: почему люди не испытывают страдания, хотя им не удается ничего изменить? Они не испытывают достаточно сильного страдания и еще не достигли того уровня, который я называю **эмоциональным порогом**. Если у вас когда-либо были неудачно сложившиеся личные отношения и вы наконец приняли решение призвать на помощь всю свою внутреннюю силу, предпринять действия и изменить свою жизнь, то это, вероятно, происходит потому, что вы *перешли границу страдания, когда уже не хотите мириться с ним*. Все мы

испытывали подобные моменты в жизни, когда говорили себе: «Все, довольно – больше никаких попыток! Это должно измениться сейчас». Это удивительный момент, когда **страдание становится нашим другом**. Оно побуждает нас к новому действию и приносит новые результаты. Подчиняясь необходимости действовать, мы становимся даже более сильными, если в этот момент предвкушаем, какие блага в нашей жизни принесет это изменение.

Этот процесс, конечно, не ограничивается личными отношениями. Может быть, у вас наступал такой порог в связи с физическим состоянием: вы вдруг резко прекращали усиленно питаться, потому что не могли втиснуться в кресло в самолете, не влезали в свою одежду и с трудом преодолевали один пролет лестницы. Наступил момент, когда вы сказали себе: «Довольно!» – и приняли решение. Что побудило вас к этому решению? Желание избавиться от страдания и опять обрести радость от гордости, комфорта, самоуважения и сознания, что живете по созданному вами плану.

Конечно, есть разные уровни страдания и удовольствия. Например, чувство унижения является очень сильной формой эмоциональной боли. Чувство неудобства – тоже своего рода страдание. То же самое и скука. Ясно, что некоторые из них несут в себе меньше напряжения, но и их следует учитывать при принятии решения. Подобным же образом нужно взвесить в этом процессе и удовольствие. Многие побуждения в нашей жизни исходят от предвкушения того, что ваши действия приведут вас к более прекрасному будущему, что сегодняшний труд будет стоить усилий, но близка награда в виде удовольствия. Однако и удовольствие также имеет разные уровни. Например, удовольствие от восторга, хотя большинство и согласилось бы, что это весьма высокий уровень, однако иногда его может перевесить удовольствие, получаемое от комфорта. Все это зависит от индивидуального отношения.

Допустим, что у вас обеденный перерыв и вы после обеда пошли прогуляться в парк, где звучит симфония Бетховена. Вы остановитесь послушать музыку? Это зависит прежде всего от вашего отношения к классической музыке. Есть люди, которые бросят все ради возможности послушать Героическую симфонию, для них слушать Бетховена – высшее наслаждение. Однако у других любая классическая музыка вызывает такое же взволнованное состояние, как наблюдение за тем, как высыхает краска. Слушать такую музыку для них равносильно своего рода страданию, и поэтому они спешат покинуть парк и вернуться к работе.

Допустим, что у вас обеденный перерыв и вы после обеда пошли прогуляться в парк, где звучит симфония Бетховена. Вы остановитесь послушать музыку? Это зависит прежде всего от вашего отношения к классической музыке. Есть люди, которые бросят все ради возможности послушать Героическую симфонию, для них слушать Бетховена – высшее наслаждение. Однако у других любая классическая музыка вызывает такое же взволнованное состояние, как наблюдение за тем, как высыхает краска. Слушать такую музыку для них равносильно своего рода страданию, и поэтому они спешат покинуть парк и вернуться к работе.

Но есть и такая категория людей, которые любят классическую музыку, но не остановятся, чтобы ее послушать. Возможно, у них боязнь опоздать на работу перевешивает то удовольствие, которое они получили бы, слушая знакомые мелодии. А может быть, они придерживаются убеждения, что стоять и наслаждаться музыкой в рабочее время – это непозволительная трата драгоценного времени, и опасение, что они делают что-то фривольное и непозволительное, сильнее, чем удовольствие от музыки. Так каждый день нашей жизни наполнен подобного рода психологическими моментами. Мы постоянно оцениваем собственные действия и взвешиваем поступки и то, какое влияние они могут оказать на нашу жизнь.

Самый важный жизненный урок

Дональда Трампа и мать Терезу побуждала к действию одна и та же сила. И я уже слышу ваш вопрос: «Ты что, Тони, с ума спятил? Трудно найти более разных людей!» Совершенно верно, их ценности лежат в противоположных концах спектра, но побудительным мотивом были страдание и удовольствие. Их жизнь сформировалась благодаря *осознанию, что* приносит удовольствие и что причиняет страдание. Основным уроком, который мы получаем в жизни, является тот, который причиняет нам страдание или вызывает удовольствие. Каждый из нас по-разному усваивает этот урок, и отсюда вытекают наши поступки.

Что направляло поведение Дональда Трампа в течение его жизни? Он познал, что такое удовольствие, покупая самые большие и самые дорогие яхты, приобретая самые экстравагантные дома, заключая самые выгодные сделки – другими словами, накапливая самые большие и самые лучшие игрушки. С чем в его понятии могло бы быть связано страдание? Во время интервью он признался, что для него самым большим страданием в жизни было бы оказаться вторым во всем – он приравнивал это к крушению всех своих надежд. В сущности, его огромная побудительная сила в любых достижениях исходила из его стремления избежать именно этого страдания. И это было несравненно более сильным стимулом, чем желание получить удовольствие.

Многим конкурентам доставили огромную радость те переживания, которые испытал Трамп при крушении большей части его экономической империи. Вместо того чтобы осуждать его – или кого-либо другого, включая также и себя, – гораздо разумнее было бы понять его побуждения и проявить некоторое сочувствие к его слишком явному страданию.

Для контраста возьмем мать Терезу. Эта женщина умела сострадать так глубоко, что, когда видела страдания других людей, она страдала вместе с ними. Несправедливость расовой системы глубоко ранила ее. Она заметила, что, помогая страждущим и умеряя их боль, тем самым умеряла и свои страдания. Жизнь матери Терезы получила основной смысл после одного случая, произошедшего в одном из самых убогих районов Калькутты, города Радости, до отказа переполненного миллионами умирающих от голода и болезней беженцев. Для нее удовольствие могло быть связано с необходимостью пробираться по колено в грязи среди нечистот и мусора к какой-нибудь убогой лачуге, чтобы оказать помощь находящимся там младенцам и детям и облегчить страдания их иссохшим, раздираемым холерой и дизентерией телам. Ее побуждало к действию осознание того, что, помогая другим выбраться из нищеты и болезней, она тем самым облегчает свою собственную боль, что, помогая им сделать жизнь лучше – доставляя им удовольствие, – *она* сама испытывает удовольствие. Ей открылась истина, что посвятить себя служению другим есть высшая награда; это придавало истинный смысл ее жизни.

И хотя для большинства из нас подобное самопожертвование матери Терезы, граничащее с высочайшим смирением, может показаться несравнимым с более чем материальным обликом Дональда Трампа, важно понять, что эти две личности сформировали свою судьбу на основе того, с чем связывали страдание и удовольствие. Конечно, их социальное происхождение и окружающая среда также сыграли свою роль при выборе, но главное – они приняли *сознательные* решения относительно того, что может служить для них вознаграждением, а что – наказанием.

С чем вы связываете страдание, а с чем – удовольствие в формировании своей судьбы

Одно решение, которое произвело переворот в укладе моей жизни, было принято в раннем возрасте, когда я начал связывать невероятное удовольствие с процессом познания. Я понял, что открытие идей и стратегий, которые могли бы помочь мне формировать поведение и эмоции человека, даст мне, в сущности, все, чего я желаю в жизни. Это могло бы избавить меня от страданий и доставить удовольствие. Умение разгадать секреты наших поступков помогло мне стать более здоровым физически и установить более глубокие связи с людьми, которых я любил. Знания обеспечили меня возможностью что-то давать, вносить какой-то реальный вклад, оказывать существенную помощь окружающим меня людям. И это наполняет меня чувством радости и удовлетворения. В то же самое время я открыл для себя еще более возвышенную форму удовольствия – активно делиться своими познаниями. Когда я замечал, что то, чем я делюсь с людьми, помогает им поднять качественный уровень их жизни, я испытывал высшее наслаждение! Так начала осуществляться цель моей жизни.

А какой подобного рода опыт есть у вас, когда страдание или удовольствие способствовали формированию вашей жизни? Когда, например, вы связывали страдание или удовольствие с наркотиками, а это, в свою очередь, оказывало влияние на вашу судьбу? То же самое можно сказать и об эмоциях, вызываемых сигаретами, алкогольными напитками, интимными отношениями или даже понятиями «дарить» и «доверять».

Если вы врач по профессии, то разве не правда, что решение во что бы то ни стало сделать карьеру на медицинском поприще, принятое так много лет тому назад, было подсказано убеждением, что, став целителем, вы будете испытывать к себе большее уважение? Все врачи, с которыми я беседовал, говорили об огромном чувстве удовлетворения, которое им дает возможность помочь людям: уменьшить боль, вылечить болезнь, спасти жизнь. Часто чувство гордости от сознания, что являешься уважаемым членом общества, служило дополнительным побудительным мотивом. Музыканты посвящают жизнь своему искусству, потому что ничто другое не доставляет им такого огромного *удовольствия*. И руководители ведущих организаций научились связывать *удовольствие* с принятием глобальных решений, которые несут огромный потенциал в создании чего-то уникального, что явилось бы вкладом в жизнь многих людей на длительное время.

Подумайте о связанных с болью и наслаждением ограничивающих ассоциациях Джона Белуччи, Фредди Принца, Джими Хендрикса, Элвиса Пресли, Дженис Джоплин и Джима Моррисона. Пристрастие к наркотикам как средству хотя бы на короткое время избежать боли и получить временное блаженство привело их к полному краху. Они заплатили чудовищную цену за то, чтобы не иметь ни собственного разума, ни чувств. Подумайте о том, какой пример они показали миллионам своих поклонников! Я никогда не пробовал употреблять наркотики или алкогольные напитки. Вы думаете, потому, что я такой идеальный человек? Нет, потому, что я был очень счастлив. Одной из причин, почему я никогда не пил крепких напитков, было то, что в детстве я часто был свидетелем отвратительного поведения двух моих родственников, любителей выпить, отчего у меня выработалась ассоциация острой неприязни к любому виду алкоголя. Один образ особенно сильно запечатлелся в моей памяти – воспоминание о матери моего лучшего друга. Она была чрезвычайно тучной женщиной, весила около 135 килограммов и постоянно пила. Как только она напивалась, ей тут же хотелось обнять меня и нести всякую чепуху. И до сих пор запах алкоголя, исходящий при дыхании от кого бы то ни было, вызывает у меня тошноту.

А с пивом была совсем другая история. Когда мне было одиннадцать или двенадцать лет, я не считал, что пиво – алкогольный напиток. В конце концов, мой отец пил пиво и никогда не делал ничего предосудительного. Просто, выпив несколько банок, он становился несколько забавным. Кроме того, я связывал удовольствие с выпивкой, потому что хотел быть как отец. Но могло ли употребление пива сделать меня действительно похожим на отца? Конечно нет, но

мы часто создаем ошибочные ассоциации в своей нервной системе (нейроассоциации), которые и вызывают страдание или удовольствие в нашей жизни.

Однажды я попросил у матери попробовать пивка. Она начала убеждать меня, что от этого добра не будет. Но, пытаясь убедить меня в тот период, когда мой разум еще только формировался, а мои наблюдения за отцом так явственно противоречили ее словам, она не добилась успеха. Мы ведь не верим в то, что слышим, наоборот, мы уверены, что наши понятия подтверждены наглядным примером, – и в тот день я был убежден, что начать пить пиво будет очередной ступенью в моем росте как личности. Наконец мать поняла, что я могу пойти и выпить пива в другом месте, если она не даст мне урок, который я запомнил бы на всю жизнь. В глубине души она понимала, что ей нужно изменить те ассоциации, которые я связывал с пивом. Поэтому она сказала: «Хорошо, ты хочешь пить пиво и быть похожим на отца? В таком случае тебе придется пить его *точно так же, как отец*». Я спросил: «Что ты хочешь этим сказать?» И она ответила: «Тебе придется выпить полную упаковку из шести банок». *«Нет проблем»*, – сказал я.

Она сказала: «Но ты должен выпить это прямо здесь». Сделав первый глоток, я нашел, что вкус пива отвратителен, ничего похожего на то, что я ожидал. Разумеется, в тот момент я не мог признаться в этом, так как было бы задето мое самолюбие. Поэтому я продолжал пить. Покончив с одной банкой, я сказал: «Ну, теперь я надулся пивом как следует». Но мать сказала: «Нет, бери следующую», – и открыла ее. После третьей или четвертой банки я начал чувствовать боли в животе.

Думаю, вы догадались, что за тем последовало: меня вывернуло всего наизнанку так, что я испачкал всего себя и кухонный стол. Это было отвратительно, а еще отвратительнее было убирать всю эту дрянь! И теперь у меня запах пива всегда ассоциируется со рвотой и чувством омерзения. Никакой другой ассоциации с пивом у меня так и не создалось. В моей нервной системе укоренилась *эмоциональная* ассоциация, **нейросвязь**, в виде внутреннего голоса, которая четко направляла все мои последующие решения. В результате я никогда больше не сделал ни глотка пива!

Могут ли наши связи, касающиеся удовольствия и страдания, оказывать воздействие на процесс нашей жизни? Конечно! Эта негативная нейросвязь относительно пива оказала влияние на многие решения в моей жизни. Она повлияла на тех, с кем я квартировал, когда учился в школе. Она определила, как научиться получать удовольствие. Я не употреблял алкоголя: я предпочитал учиться, любил смеяться, занимался спортом. Я узнал также, как это здорово – помогать другим людям; поэтому я стал в школе тем парнем, к которому все шли со своими проблемами, и решение этих проблем доставляло одинаковое удовольствие и им, и мне. Некоторые из этих связей не изменились и до сих пор!

Я также никогда не прибегал к наркотикам – по аналогичной причине: когда я был в третьем или четвертом классе, в нашу школу приехали представители из полицейского управления и показали несколько фильмов о последствиях употребления наркотиков. Я видел, как люди стрелялись, теряли сознание, впадали в прострацию и выбрасывались из окон. Еще будучи мальчишкой, я связывал наркотики с чем-то омерзительным и смертью, поэтому мне никогда даже не приходило в голову их попробовать. Мне повезло в том, что полиция помогла мне сформировать болезненные нейроассоциации даже о самой мысли об употреблении наркотиков. Поэтому я никогда не рассматривал для себя эту возможность.

Какой можно сделать из этого вывод? Очень простой: **связывая сильную боль с какими-то поступками или эмоциями, мы ни за что не будем потворствовать им. Мы можем**

использовать это понимание для того, чтобы направить силу, вызывающую страдание или удовольствие, на изменение любого аспекта нашей жизни – начиная с перекладывания дел со дня на день и заканчивая употреблением наркотиков. Как это достигается? Допустим, вы хотите удержать детей от наркотиков. Начинать следует еще до того, как они их попробуют, и прежде, чем кто-нибудь другой укоренит в них пагубную ассоциацию, а именно – что наркотики дают наслаждение.

Мы с женой решили, что наиболее действенным способом обеспечить себя гарантией, что наши дети никогда не станут употреблять наркотики, было бы вызвать у них ассоциацию, связанную с сильным потрясением. Мы понимали: если не объясним им, что это такое на самом деле, то кто-нибудь другой может убедить их, что наркотики помогают уйти от страданий.

Для того чтобы выполнить эту задачу, я позвонил своему старому другу, капитану Джону Рондону из Армии спасения. На протяжении многих лет я оказывал Джону поддержку в его работе в Южном Бронксе и Бруклине, где он проводил работу по оказанию помощи бездомным, пытаясь так или иначе поднять их жизненные стандарты, изменить ограничивающие убеждения и выработать новые навыки. Мы с Бекки очень гордились теми людьми, которые стали использовать наши уроки и порвали с бродяжничеством, поднявшись на качественно новый уровень жизни. Во время своих визитов туда я всегда выношу что-то для себя как напоминание о том, что я счастлив. Это поддерживает мое чувство соответствия тем жизненным принципам, которым я имею возможность следовать. Это также расширяет мои планы на перспективу и более гармоничную жизнь.

Я разъяснил свою цель капитану Джону, и он организовал для моих детей поездку, которую они никогда не забудут и которая дала им ясное представление о том, что делают наркотики с человеческой душой.

Поездка началась с визита в наводненное крысами, зловонное здание, где сдаются комнаты внаем. В ту минуту, когда мы входили, мои дети были потрясены зловонием, которое исходило от залитых и липких от мочи полов, зрелищем наркоманов, блюющих, не обращая внимания на окружающих, девочек-проституток, пристающих к прохожим, и плачем заброшенных, голодных детей. Умственное, эмоциональное и физическое опустошение – вот какая ассоциативная связь выработалась у моих детей относительно наркотиков. И хотя с тех пор им многократно предлагали наркотики, они не притронулись к ним. Полученные ими в детстве мощные нейроассоциации в значительной степени сформировали их судьбу.

Если вы расстроены каким-то внешним явлением, то ваше страдание связано не с самим событием, а с вашей оценкой его; и у вас есть сила отменить ее.

Марк Аврелий

Мы являемся единственными существами на планете, которые ведут такую насыщенную внутреннюю жизнь, поэтому для большинства из нас основное значение имеют не события, а, скорее, то, как мы их интерпретируем. Это и будет определять наши мысли о себе и то, какое это окажет действие в будущем. Одним из факторов, делающих нас такими особенными, является наша невероятная способность *адаптироваться*, трансформироваться, манипулировать объектами или идеями для получения чего-то более приятного или полезного. И самым главным среди наших талантов адаптироваться является способность воспринимать непосредственно опыт нашей жизни, связывать его с другими явлениями и создавать из него многокрасочный гобелен понятий, что и отличает наше «я» от любого другого человека в мире. Только человек может изменять свои ассоциации, с тем чтобы, например, физическое

страдание в итоге принесло удовольствие, или наоборот.

Вспомним одного голодающего забастовщика, заключенного в тюрьму. Отстаивая свое дело, он продержался тридцать дней без пищи. То сильное физическое страдание, которое он при этом испытывал, компенсировалось удовлетворением и желанием привлечь внимание всего мира к мотиву его поступка. На более личном, повседневном уровне отдельные личности, которые придерживаются режима интенсивных физических упражнений с целью совершенствовать свое тело, научились связывать удовольствие от результата с тяжестью физических нагрузок. Они преобразовали неприятное чувство необходимости придерживаться строгой дисциплины в удовольствие личного самосовершенствования. Вот почему их поведение постоянно, как и их результаты!

Несмотря на силу наших желаний, можно положить на одну чашу весов что-нибудь типа физического страдания при голодовке, а на другую – психологическое страдание вследствие отказа от своих идей. Мы можем придать всему более высокий смысл; можем выйти из «камеры Скиннера»[2] и взять все под собственный контроль. **Но если мы не сможем выработать собственные ассоциации страдания и удовольствия, то наша жизнь будет немногим отличаться от жизни животных или автоматов**; мы будем постоянно реагировать на окружение, будучи неспособными помешать ему определять направление и качество нашей жизни. Это все равно что сидеть в «камере Скиннера»; или мы представляли бы собой компьютер общественного пользования, доступ к которому открыт многочисленным любителям-программистам.

Наше поведение – как сознательное, так и неосознанное – направляют страдание и удовольствие, которые проистекают от очень многих источников: сверстников в детстве, матери и отца, учителей, тренеров, героев кино и так далее. Вы можете знать, а можете и не знать в точности, когда происходит эта запрограммированность и создается обусловленность. Толчком к этому мог бы послужить какой-нибудь инцидент в школе, какое-то событие, связанное со спортивной наградой, высокие отметки в школьном табеле или, наоборот, низкие. Все это внесло свой вклад в формирование вашей нынешней индивидуальности. Я не нахожу достаточно сильных слов, чтобы подчеркнуть важность того факта, что вашу судьбу будет формировать то, с чем вы связываете страдание и удовольствие.

Наше поведение – как сознательное, так и неосознанное – направляют страдание и удовольствие, которые проистекают от очень многих источников: сверстников в детстве, матери и отца, учителей, тренеров, героев кино и так далее. Вы можете знать, а можете и не знать в точности, когда происходит эта запрограммированность и создается обусловленность. Толчком к этому мог бы послужить какой-нибудь инцидент в школе, какое-то событие, связанное со спортивной наградой, высокие отметки в школьном табеле или, наоборот, низкие. Все это внесло свой вклад в формирование вашей нынешней индивидуальности. Я не нахожу достаточно сильных слов, чтобы подчеркнуть важность того факта, что вашу судьбу будет формировать то, с чем вы связываете страдание и удовольствие.

Пересматривая собственную жизнь, можете ли вы восстановить события, которые сформировали ваши нейроассоциации и таким образом создали цепь причин и следствий, которые и привели вас к нынешнему положению? Какое значение вы придаете вещам и событиям? Если вы одиноки, то мечтаете о женитьбе как о радостном путешествии по жизни со своей избранницей или же боитесь ее, видя в ней обузу для себя? Садясь сегодня за обед, вы будете принимать пищу как нечто необходимое или для получения удовольствия от еды?

Мужчины, равно как и женщины, гораздо чаще подчиняются велению сердца,

нежели разума.

Лорд Честерфилд

Как бы нам ни хотелось этого признавать, но факт остается фактом: **то, что приводит в действие наше поведение, является инстинктивной реакцией на страдание и удовольствие, а не результатом разумного расчета**. Разумом мы, возможно, понимаем, что есть шоколад вредно, тем не менее нас неумолимо тянет к нему. Почему? Потому, что нас побуждает к действию не столько то, что мы осознаем разумом, сколько то, что ассоциативно связано с болью и удовольствием. Эти **нейроассоциации** определяют то, что мы будем делать. *И хотя нам хотелось бы думать, что нашим поведением в этом случае управляет разум, на самом деле в большинстве случаев нас побуждают к действию* ***эмоции*** *– чувства, которые мы связываем с нашими мыслями.*

Мы часто пытаемся взять верх над этой системой. Садимся на диету, а потом отказываемся от нее, потому что ее соблюдение сопровождается неимоверными страданиями. **Мы решаем проблему на какой-то короткий момент – но если мы не устраним *причину* этой проблемы, она снова всплывет на поверхность.** В конечном счете, для того чтобы изменение было эффективным, мы должны связать страдание с нашим прежним поведением, а удовольствие – с нашим новым поведением и сохранять его до тех пор, пока оно не станет постоянным. Помните: мы всегда делаем больше для того, чтобы избежать страданий, чем для того, чтобы получить удовольствие.

Решение сесть на диету и преодолеть боль на короткое время, исключительно за счет силы воли, никогда не будет длиться долго просто потому, что мы все еще связываем страдание с отказом от высококалорийной, жирной пищи. Чтобы сделать это изменение долгосрочным, нам пришлось бы связать страдание с употреблением этих продуктов так, чтобы мы больше не хотели даже смотреть на них, а удовольствие – с употреблением не большего количества пищи, а лишь того, которое будет *питать* нас. Сильные и здоровые люди считают, что ничто не может сравниться по ощущениям с самочувствием худощавых людей! И они *любят* пищу, которая их насыщает. В сущности, они часто связывают удовольствие с тем, что могут отставить в сторону тарелку, полную еды. Это является для них как бы подтверждением способности контролировать свою жизнь.

Суть в том, что мы можем научиться делать так, чтобы наш разум, тело и эмоции связывали страдание или удовольствие с чем угодно. Изменяя то, с чем мы связываем страдание и удовольствие, мы мгновенно изменяем наше поведение. Чтобы бросить курить, например, все, что вы должны сделать, – это связать с курением хоть какую-то долю страдания – и определенную долю удовольствия с отказом от него. Вы вполне способны сделать это прямо сейчас, но, возможно, не подозреваете об этой способности, поскольку приучили свой организм связывать с курением чувство удовольствия, или опасаетесь, что отказ от этой пагубной привычки будет для вас слишком болезненным. Тем не менее, если бы вы встретили кого-нибудь из своих знакомых, кто бросил курить, ваше убеждение могло бы измениться за один день.

Если вы сами не выработаете план своей жизни, это сделают за вас другие

Цель ряда учреждений на Мэдисон-авеню как раз и состоит в том, чтобы создавать у людей связи с чувством страдания и удовольствия. Рекламодатели прекрасно понимают, что побудительной силой для нас является не столько разум, сколько чувства, наша реакция на их

продукцию. В результате они стали настоящими экспертами в деле музыкального оформления рекламы – использовании волнующей или успокаивающей музыки, быстро или плавно двигающихся силуэтов, ярких или приглушенных красок и множества других элементов, способных привести нас в определенное эмоциональное состояние; затем, когда наши эмоции достигают высшей точки, когда чувства предельно накалены, они постепенно вводят образцы своей продукции и повторяют это до тех пор, пока вид этой продукции не создаст у нас связи с чувствами, доставляющими нам такое удовольствие.

Фирма по производству «пепси» блестяще применяла эту стратегию, чтобы отвоевать себе больше места на столь доходном рынке безалкогольных напитков у своего основного конкурента – компании «Coca-Cola». Производители «пепси» использовали феноменальный успех Майкла Джексона, молодого человека, потратившего большую часть своей жизни на то, чтобы вызвать наивысший накал эмоций у зрителя с помощью своего голоса, тела, лица и жестов. Майкл пел и танцевал в характерном для него одного стиле, что вызывало у огромного большинства людей невероятное чувство удовольствия – настолько сильное, что они часто покупали то тот, то другой из его альбомов, чтобы вновь испытать подобные чувства. Компания «Pepsi» задалась вопросом: «Как бы перевести эти чувства на нашу продукцию?» Их аргументация была такой: если люди будут связывать такое же чувство удовольствия с «пепси», как и с Майклом Джексоном, то будут покупать этот напиток так же охотно, как покупают его альбомы. Процесс закрепления новых ощущений с помощью той или иной продукции или идеи представляет собой интегральный процесс, необходимый для основной обусловленности, о чем более подробно мы узнаем в главе 6, знакомясь с теорией нейроассоциативной обусловленности. Но на данный момент учтите хотя бы это: **всякий раз, когда мы находимся в напряженном эмоциональном состоянии, когда испытываем сильное страдание или удовольствие, неврологическую связь будет создавать тот конкретный элемент или то явление, которое повторяется постоянно.** Следовательно, в будущем, когда бы это явление ни случилось опять, возвратится и данное эмоциональное состояние.

Вы, вероятно, слыхали об Иване Павлове, русском ученом, который в конце девятнадцатого столетия проводил эксперименты по изучению условных рефлексов. Его известный эксперимент состоял в том, что, когда он звонил в колокольчик, давая корм собаке, он тем самым вызывал у нее выделение слюны, в результате чего укреплялась связь ощущений собаки со звуком колокольчика. После неоднократных повторений эксперимента Павлов обнаружил, что даже просто звон колокольчика вызывал у собаки слюноотделение – хотя при этом ей не давали еды.

А что предпринял бы Павлов в случае с «Pepsi»? Во-первых, компания «Pepsi» использовала Майкла Джексона для того, чтобы довести нас до высшего эмоционального состояния. Затем тут же пускали на экран свою продукцию. Постоянное повторение этого создавало эмоциональную связь у миллионов поклонников Джексона. На самом же деле Майкл Джексон вообще не пьет «пепси»! И не пил даже тогда, когда держал пустую банку из-под «пепси» в руках перед камерой. Вы можете задать вопрос: «Не сошла ли эта компания с ума? Они нанимают певца за 15 миллионов долларов, чтобы представить зрителям продукцию, которую тот даже не *держал в руках*, и сказать всем, что он ее потребляет! Какого же сорта оратором надо быть? Что за безумная идея!» На самом же деле это была блестящая идея. Сбыт превзошел все ожидания – он был таким высоким, что Л. А. Джеар нанял Майкла Джексона в следующий раз для рекламы своей продукции за 20 миллионов долларов. И сегодня благодаря своему удивительному воздействию на чувства людей (я называю его «стимулятором нации») Джексон подписал с корпорацией «Sony» контракт сразу на десять лет, что в сумме составит более 1 миллиарда долларов. Способность Майкла поднимать эмоциональное состояние народа

делает его бесценным товаром для наживы.

Нам следует понять, что все это основывается на связи чувства удовольствия с конкретными поступками. Идея в том, что если мы будем пользоваться данной продукцией, то будем жить в мире своих фантазий. Рекламодатели показывают, что если вы водите BMW, то вы заслуживающий уважения человек с исключительным вкусом. Если вы водите «Hyundai», то вы человек интеллигентный, со скромным достатком. Если водите «Pontiac» – вы любитель острых ощущений, а если «Toyota» – о, какое это ощущение! Вам дают понять, что если вы пользуетесь одеколоном «Одержимость», то скоро будете охвачены агонией безудержных чувств. А если пьете «пепси», то будете способны прищемить М. С. Хаммера, как показано в клипе. Если вы хотите стать «хорошей» матерью, то будете кормить своих детей фруктовыми пирогами и пирожными «Hostess» и печеньем «Twinkies».

Рекламодатели заметили, что если потребители получают достаточно удовольствия, то часто даже не желают замечать надвигающейся опасности страдания. У тех, кто делает рекламу, есть поговорка – «Продает секс», и нет сомнений в том, что приятные ассоциации – творение печати и телевидения – выполняют эту работу с помощью секса. Посмотрите рекламу синих джинсов. Что же такое синие джинсы? Их используют в качестве брюк, но как функционально, безобразно! Какой спрос на них сегодня? Они стали международным фетишем всего сексуального, модного и молодежного. Вы смотрели когда-нибудь коммерческую рекламу джинсов «Levis»? Можете ли вы объяснить мне ее? В ней ведь нет никакого смысла, разве не так? Она вгоняет в краску. А в конце у вас создается отчетливое ощущение, что где-то рядом занимаются сексом. Неужели такого типа стратегия действительно способствует распродаже синих джинсов? Еще бы! «Levis» считается производителем номер один синих джинсов в Америке.

А разве сила обусловленности формирования наших ассоциаций ограничивается продукцией, подобной безалкогольным напиткам, автомобилям и синим джинсам? Разумеется, нет. Возьмите, к примеру, низкокачественный мелкий изюм. Известно ли вам, что в 1986 году Калифорнийский консультационный совет по изюму ожидал гигантского урожая, а потом началась паника? Год за годом они смотрели, как продажа этого продукта падала ежегодно на один процент. В отчаянии они обратились в свое рекламное агентство и спросили, что те могли бы для них сделать. Решение было простым: нужно было изменить чувства людей по отношению к этому изюму. Считалось, что для большинства людей изюм – это «сухая, скучная тема», как выразился Роберт Финни, бывший директор совета по изюму. Задача была ясна: выкачать здоровую дозу эмоционального интереса к этому высохшему, сморщенному фрукту. Вызвать у людей *желание* его есть. Но слова «сморщенный» и «высохший» не вызывают у большинства людей ассоциаций, что они будут чувствовать себя хорошо. Производители изюма продолжали думать, что можно было бы связать с изюмом, какую вызвать ассоциацию, которая заставила бы людей действительно захотеть покупать его?

В то время Мотоун наслаждался национальным возрождением в своем старом хите: «Я слышал это сквозь виноградную лозу». Производители изюма подумали: «А что, если мы используем те же эмоции, заставившие столь многих людей чувствовать себя хорошо, и свяжем их с изюмом, чтобы в их сознании выработалась связь между этими двумя компонентами?» Они наняли мультипликатора-новатора Уилла Винтона, который и создал около тридцати глиняных фигурок, как бы сделанных из изюма, причем каждая из них представляла отдельную личность и плясала под звуки буги-вуги Мотоуна. Так родились калифорнийские изюминки. Первый же рекламный ролик вызвал мгновенную сенсацию и успешно закрепил то впечатление, на которое так надеялись производители изюма. Когда люди смотрели хип с танцующими меленькими изюминками, у них поднималось настроение, пробуждалось чувство юмора и

появлялась симпатия к этому прежде невзрачному сухофрукту. Изюм возродился заново как результат кругленькой суммы, вложенной калифорнийской компанией. Бессловесная агитация каждой из этих реклам заключалась в том, что если вы будете есть этот изюм, то тоже станете хипом. Каков же итог? Промышленность по производству изюма вышла из разорительного кризиса, увеличивая показатели роста ежегодно на 20 процентов. Производители изюма весьма преуспели в изменении ассоциаций у людей: вместо того чтобы связывать с этим фруктом что-то унылое, потребители научились связывать его с подъемом настроения и развлечением!

Конечно, использование рекламы как формы обусловленности не ограничивается физической продукцией. К счастью или к сожалению, мы постоянно смотрим телевизионные передачи и слушаем радио, что приводит к закреплению связей относительно политических процессов в стране. Никто не знает этого лучше, чем главный политический аналитик и выразитель общественного мнения Роджер Эйлс, который был ответственным за успешное проведение избирательной кампании Рональда Рейгана в 1984 году против Уолтера Мондейла, а также руководивший в 1988 году успешной кампаний Джорджа Буша против Майкла Дукакиса. Эйлс построил свою стратегию на сообщении о трех особенно неприятных для Дукакиса вещах – о его легковесном отношении к обороне, окружающей среде и преступникам – и этим вызвал у народа неприятные ассоциации по отношению к нему. Одна из реклам представила Дукакиса в виде ребенка, играющего в войну в танке, другая обвиняла его в загрязнении Бостонской гавани. Наиболее известной была реклама, где показывали, как заключенные, отбыв срок, покидают тюрьму штата Массачусетс, проходят через вращающуюся дверь, известную в стране по фильму «Случай с Вилли Хортоном». Приговоренный Вилли Хортон был освобожден из тюрьмы в соответствии с программой отпусков, принятой в родном штате Дукакиса, но не вернулся вовремя и был арестован полгода спустя за очередное преступление.

У многих людей это сообщение, благодаря тому как оно было представлено на телевизионном экране, вызвало особенно негативную реакцию. Лично я нахожу эти сообщения крайне спекулятивными. Но весьма трудно противостоять тому успеху, который основан на общеизвестном явлении: люди охотнее избегают страданий, чем получают удовольствие. Многим людям не понравились методы, с помощью которых команда боролась за своего кандидата, – и Джордж Буш был одним из этих людей, – но трудно спорить с тем, что страдание – очень мощный стимул в формировании поведения человека. Эйлс сказал: «Порочащие сообщения ускорили процесс. Люди уделяют больше внимания именно сообщениям такого рода. Редко кто притормаживает, чтобы посмотреть на прекрасную пасторальную картину, встретившуюся ему по пути следования; но, как правило, все останавливаются, чтобы посмотреть на автомобильную катастрофу». И не было никаких сомнений относительно эффективности стратегии Эйлса. Буш выиграл с очевидным большинством голосов, одержав над Дукакисом победу в одной из крупнейших избирательных кампаний в истории.

Сила, формирующая мировое общественное мнение и покупательские навыки потребителя, – это одна и та же сила, которая формирует все наши действия. И от нас с вами зависит, взять эту силу под контроль и принять сознательные решения относительно наших собственных действий или попасть под влияние тех, кто заставит нас поступать по своему желанию. Иногда мы выбираем эти действия, а иногда нет. Те, кто делает рекламу, понимают, как изменить то, что мы связываем со страданием и удовольствием, – путем изменения наших чувств, которые возникают по ассоциации с их продукцией. Если мы хотим взять под контроль свою жизнь, то должны научиться «делать рекламу» в собственной голове – и мы можем сделать это мгновенно. Как? **Просто создавая болезненные связи относительно поступков, которые хотим прекратить совершать, на таком высоком уровне эмоционального напряжения,**

что мы больше уже не *будем допускать* саму возможность этих поступков. Разве нет таких вещей, которых вы никогда бы не сделали? Подумайте об ощущениях, которые вы связываете с этими вещами. Если вы связываете такие чувства и ощущения с поступками, которых хотите избежать, то никогда не сделаете их снова. **Просто ассоциируйте удовольствие с новым поведением, которого желаете для себя.**

Путем повторения и эмоциональной интенсивности вы сможете настолько укрепить эти поступки в своей нервной системе, что они станут автоматическими.

Итак, каков же первый шаг в направлении изменений? Первым шагом является просто познание силы, которая выявляется благодаря страданию или удовольствию в связи с любым решением и, следовательно, любым действием, которое мы предпринимаем. Искусство познания – это понимание того, что связи между мыслями, словами, образами, звуками и ощущениями боли и радости создаются постоянно.

Путем повторения и эмоциональной интенсивности вы сможете настолько укрепить эти поступки в своей нервной системе, что они станут автоматическими.

Итак, каков же первый шаг в направлении изменений? Первым шагом является просто познание силы, которая выявляется благодаря страданию или удовольствию в связи с любым решением и, следовательно, любым действием, которое мы предпринимаем. Искусство познания – это понимание того, что связи между мыслями, словами, образами, звуками и ощущениями боли и радости создаются постоянно.

Я убежден, что следует избегать удовольствий, за которыми последуют страдания, и жаждать страданий, которые принесут еще большую радость.

Мишель де Монтень

Дело в том, что решения большинства из нас относительно того, что делать, основываются на том, какие чувства это вызывает – боли или радости, на *короткий срок* или на длительный. Тем не менее, для того чтобы преуспеть, большая часть того, что мы оцениваем, требует от нас способности преодолеть неприятные моменты кратковременных препятствий, с тем чтобы получить долгосрочное удовольствие. Нужно пренебречь преходящими моментами беспокойства и соблазна и сосредоточиться на самом важном в долговременной перспективе – на своих ценностях и личных стандартах. Помните также, что **нас приводит в действие не действительное страдание, а страх, как бы что-то не привело нас к страданию. И не действительное удовольствие побуждает нас к действию, а наше убеждение – наше чувство уверенности, что если мы предпримем определенное действие, то оно приведет нас к удовольствию.** Нас побуждает к действию не реальность, а наше *восприятие* реальности.

Большинство людей сосредоточены на том, как избежать страданий и получить удовольствие за *короткое время*, и тем самым надолго создают для себя страдания. Рассмотрим такой пример. Допустим, кто-то хочет сбросить несколько лишних килограммов веса. (Я знаю, что с *вами* никогда такого не случится, но давайте предположим!) С одной стороны, этот человек выстраивает множество заманчивых причин: он почувствовал бы себя более здоровым и энергичным, смог бы носить одежду, которая сейчас висит в шкафу, чувствовал бы себя более уверенно среди особ противоположного пола. Однако, с другой стороны, есть также масса причин избегать сбрасывания веса: пришлось бы сесть на диету, вас все время мучило бы чувство голода, пришлось бы отказаться от пристрастия к высококалорийной пище и, кроме

всего прочего, почему бы не отложить это дело на потом, заняться этим *после* отпуска?

Положив эти причины на чаши весов, многие люди переводят стрелку в сторону второго варианта – потенциальное удовольствие приобрести стройную фигуру перевешивается кратковременным страданием вследствие вынужденной диеты. На короткое время мы избегаем страдания из-за чувства дискомфорта от голода, а вместо этого спешим получить хоть немножко удовольствия, потворствуя своим привычкам есть картофельные чипсы, но это удовольствие длится недолго. В итоге мы получаем долгосрочный результат – чувствуем себя все хуже и хуже, не говоря уж о том, что подобным потворствованием разрушаем свое здоровье.

Запомните: все то ценное, чего вы хотите достигнуть, влечет за собой необходимость преодолеть то или иное кратковременное страдание ради долгосрочного удовольствия. Если вы хотите иметь совершенное тело, вам придется его вылепить, что потребует преодоления кратковременных болезненных ощущений. А проделав это несколько раз, вы найдете даже сам этот процесс приятным. То же самое и с диетой.

Любой вид дисциплины требует преодоления неприятных моментов – в бизнесе ли, интимных отношениях, чувстве уверенности в себе, соответствии окружающей среде, финансах. Как же пре одолеть дискомфорт и создать импульс для реального осуществления поставленных целей? Начните принимать решения, чтобы преодолеть препятствия. Мы всегда можем решить не принимать во внимание страдание в данный момент, но все же лучше последовать другому методу – взять на себя обязательство, что мы и рассмотрим более подробно в главе 6.

Примером того, как краткосрочная сосредоточенность может закончиться падением с водопада (типа Ниагарского), может служить теперешний кризис с сфере сбережений/кредитов – вероятно, самая крупная финансовая ошибка, которую когда-либо в истории совершало правительство капиталистического мира. По оценкам специалистов, это будет стоить налогоплательщикам более 500 миллиардов долларов, хотя большинство американцев даже не имеют представления, чем это было *вызвано*. Эта проблема, скорее всего, окажется одним из источников страданий – по крайней мере, экономических неприятностей – для каждого мужчины, женщины и ребенка в этой стране, а возможно, и для грядущих поколений. Когда мы беседовали с Уильямом Сидманом, президентом «Resolution Trust Corporation» и «Federal Deposit Insurance Corporation», он сказал мне: «Мы единственная достаточно богатая нация, способная пережить такую огромную ошибку».

Что же создало эту финансовую неразбериху? Это классический пример попытки устранить страдание путем решения проблемы, пока вынашивается причина.

Все это началось с проблем, связанных со сбережениями и займами, появившимися в конце 1970-х – начале 1980-х годов. Банки и ведомства построили свой бизнес сначала на корпоративном и потребительском рынке. Чтобы банк имел прибыль, он должен давать кредиты, а эти кредиты должны обеспечивать процентную ставку, которая была бы выше той, которую банк выплачивает вкладчикам. На первых этапах возникновения этой проблемы банки столкнулись с трудностями сразу на нескольких фронтах.

Во-первых, они получили сильный удар, когда корпорации вступили в ту сферу, которая ранее была исключительно во владении банков, – ссуды. Крупные компании обнаружили, что, давая друг другу ссуды, они значительно экономят на процентах, развивая то, что теперь называют «коммерческий фиктивный рынок». Это начинание имело такой успех, что фактически разрушило финансовые базы многих банков.

Между тем были также и новые разработки на фронте американского потребителя. Традиционно потребители не смотрели вперед, смиренно выпрашивая кредиты, для того чтобы купить автомобиль или крупные бытовые электроприборы. Думаю, мы по справедливости можем сказать, что это был болезненный эксперимент для большинства, когда их вынудили подчиниться финансовым проверкам. Обычно они не чувствовали себя «ценными клиентами» во многих банках. Автомобильные компании были достаточно находчивыми, чтобы понять это, и начали предлагать кредиты своим клиентам от своего имени, создавая тем самым для себя новый источник дохода. Они поняли, что могут нажить так же много денег на финансовых операциях, как они это делали на продаже автомобилей, и стали стремиться предоставлять клиенту как можно больше удобств и более низкие процентные ставки.

Их отношение к клиентам, разумеется, совершенно отличалось от отношения служащих банков – у них была определенная заинтересованность в том, чтобы клиент получил заем. Вскоре клиенты стали предпочитать внутреннее финансирование вместо традиционного, принимая во внимание удобства, гибкость и низкие финансовые сборы. Все обрабатывалось в одном месте вежливым служащим, которому нужен был их бизнес. В результате «General Motors Acceptance Corporation» быстро стала одной из самых огромных финансовых компаний в стране.

Одним из последних бастионов для банковских кредитов был рынок недвижимости, но процентные ставки и инфляция стремительно взлетели за один год до 18 процентов. В результате никто не мог предоставить месячных платежей для обслуживания кредитов при запрашиваемых процентных ставках. Вы можете представить, к чему это привело в сфере кредитов на недвижимость.

К этому времени банки потеряли своих корпоративных клиентов *в целом*, они потеряли рынок в основном из-за своих займов на автомобили, а затем стали также терять и кредиты на дома. Окончательную пощечину банкам нанесли клиенты, требовавшие в ответ на инфляцию более высокого процента по вкладам, в то время как банки все еще выдавали кредиты, которые приносили значительно более низкие процентные ставки. Каждый день эти банки теряли деньги, они считали свое выживание поставленным на карту и решили сделать две вещи. Во-первых, понизили свои стандарты для кредитования клиентов. Почему? Потому, что они знали, что если не снизят свои стандарты, то никто не станет занимать у них денег. А без этого они не имели бы прибыли и, ясно, испытывали бы страдание. Однако если бы они могли давать в кредит деньги тому, кто выплачивал бы их обратно, то получали бы удовольствие. К тому же риск был невелик. Если бы заемщики не исполняли обязательства, то пришлось бы так или иначе брать их на поруки. Поэтому в результате был незначительный страх, что все кончится страданием, и огромный стимул «рискнуть» капиталом.

Эти банки и финансисты нажали также на конгресс, чтобы он помог им удержаться на поверхности, в результате чего был произведен ряд изменений. Огромные банки понимали, что имеют возможность ссужать деньги другим странам, отчаянно нуждавшимся в капитале. Кредиторы понимали, что, кровь из носу, они должны более 50 миллионов стране. Им не нужны были миллионы клиентов, чтобы взять в кредит такую же сумму, и прибыли по этим крупным займам были порядочные. Управляющие банками и служащие по займам также часто получали премии – в зависимости от размера и количества займов, которые им удавалось осуществить. Банки больше не сосредоточивали свое внимание на качестве займов. Оно не было направлено на то, может такая страна, как Бразилия, выплатить обратно заем или нет, и, откровенно говоря, многие не обращали на это внимания. Почему?

Они делали в точности то, чему их учили; а мы подстрекали их на аферы с «Federal Deposit

Insurance», обещавшей, что если они выиграют, то выиграют по крупной, а если проиграют, то мы выпишем им счет. При таком сценарии у банкира было попросту слишком мало переживаний.

Более мелкие банки, не имевшие ресурсов для предоставления займов иностранным государствам, обнаружили, что следующим мудрым шагом было давать займы коммерческим застройщикам здесь, в Соединенных Штатах. Они также снизили свои стандарты так, что застройщики могли занимать деньги без потери традиционных 20 процентов. Каков же был ответ застройщиков? Их ничто не сдерживало, они использовали только деньги других людей, и в то же время конгресс создал такие высокие налоговые стимулы для коммерческого строительства, что строителям абсолютно нечего было терять. Им не приходилось больше анализировать, прав рынок или нет, правильно ли расположено и нужного ли размера здание. Застройщики видели лишь то, что у них будет самый невероятный налог, какой они только могли представить.

В результате строители работали как сумасшедшие, перенасыщая рынок. Когда предложение намного превысило спрос, рынок рухнул. Застройщики побежали обратно в банки, крича: «Мы не можем платить!» А банки обратились к кредиторам и тоже сказали: «Мы не можем платить».

К несчастью, нам не к кому было обратиться. Но что еще хуже, народ увидел такое отвратительное отношение к себе в этой стране, что ему оставалось лишь предположить, что кто-то из богатых людей получил от всего этого выгоду. Это вызвало негативное отношение ко многим, кто занимается бизнесом, к тем, кто часто является именно теми людьми, которые дают работу, что и позволяет американцам мечтать о процветании. Вся эта неразбериха показывает недостаток понимания динамики соотношения «страдание/удовольствие» и преобладание попыток преодолеть долгосрочные проблемы с помощью краткосрочных решений.

Страдание и удовольствие являются также закулисными направляющими глобальной драмы. На протяжении многих лет мы жили в обстановке нарастающей гонки вооружений с СССР. Обе наши державы постоянно наращивали арсенал оружия в рамках политики угроз: «Если вы попытаетесь обидеть нас, мы ответим вам тем же и обидим вас еще больше». И холодная война продолжала разрастаться – мы тратили 15 000 долларов *в секунду* на вооружение. Что заставило Горбачева неожиданно принять решение начать переговоры о сокращении вооружений? Ответ таков: страдание. Он начал связывать всеобщее страдание масс с мыслью о соперничестве в наращивании вооружения. В финансовом отношении для СССР это становилось невозможным; он не мог не ч*увствовать* настроение своего народа! Когда людям нечего есть, это в большей степени касается их желудков, чем пушек. Они больше заинтересованы в том, чтобы повысить свой жизненный уровень, чем в увеличении вооруженных сил страны. Они начинают понимать, что деньги растрачиваются попусту, и требуют изменить это положение. Горбачев изменил свою позицию, потому что он такой славный малый? Возможно. Но совершенно ясно одно: у него не было выбора.

Почему люди упорно держатся за отношения, которые не отвечают их требованиям, не желая ни принимать каких-либо решений, ни покончить с ними и идти дальше? Это происходит потому, что они знают: изменение приведет к неизвестному, а большинство людей считают, что неизвестность будет гораздо болезненней, чем то, что они испытывают сейчас. Это похоже на то, о чем гласят старые пословицы «Лучше черт, которого знаешь, чем черт, которого не знаешь» и «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». Эти укоренившиеся убеждения удерживают нас от действий, которые могли бы изменить нашу жизнь.

Природа бросает человека во власть двух верховных владык* – страдания *и* удовольствия*... Они управляют всем, что мы делаем, всем, что мы говорим, всем, что мы думаем. Каждая предпринимаемая нами попытка избавиться от этого подчинения служит ему лишь поддержкой и укреплением.

Иеремия Бентам

Если мы хотим завязать интимные отношения, то должны преодолеть страх получить отказ и тем самым обнаружить свою уязвимость. Если мы планируем начать какой-нибудь бизнес, то должны преодолеть страх потерять финансовую безопасность. В сущности, большинство тех ценностей, которые есть в нашей жизни, *требуют, чтобы мы выступили против основной обусловленности нашей нервной системы*. Мы должны справиться со своими страхами, преодолевая это предварительное препятствие, а иногда должны преобразовать этот страх в силу. Часто страх, что мы позволяем собой управлять, мешает нашим действиям. Некоторые люди связывают страдание, например, с полетом в самолете, в то время как для этой фобии нет никакой логической причины. Это реакция на болезненный опыт в прошлом или в воображаемом будущем. Может быть, они читали в газетах об авиакатастрофах и теперь стараются не летать самолетами: они позволяют, чтобы страх управлял ими. А мы должны жить в настоящем и реагировать на реально существующие вещи, а не на наши страхи, связанные с тем, что когда-то случилось или может случиться в будущем. Важно запомнить, что мы уходим не от *реального* страдания, а от того, что, *по нашему убеждению*, приводит к страданию.

Давайте что-нибудь изменим прямо сейчас

Во-первых, запишите четыре действия, которые вам необходимо предпринять и которые вы все время откладывали. Может быть, вам необходимо немного сбросить вес. Может быть, нужно поговорить с тем, с кем вы поссорились, или восстановить связи с нужным для вас человеком.

Во-вторых, под каждым из этих действий напишите ответы на следующие вопросы. Почему я не предпринял никакого действия? Какое неприятное чувство я связывал с этим действием в прошлом? Ответы на эти вопросы помогут вам понять, что то, что удерживало вас, связано с более сильными неприятными чувствами при выполнении, чем при невыполнении, этого действия. Будьте честны с собой. Если вы думаете: «Я не связываю с этим никаких неприятных чувств», то подумайте более основательно. Может быть, неприятность очень проста: скажем, жаль тратить время и тем самым нарушать свой деловой график.

В-третьих, запишите все те удовольствия, которые вы получали в прошлом, потворствуя этому негативному образцу. Например, если вы думаете, что вам следует немного сбросить вес, то почему продолжаете поедать все эти противни пирогов и гигантские пакеты с чипсами, а также с жадностью поглощать целыми упаковками шипучие напитки? Да, вы избегаете страдания, которое может возникнуть, если вы лишите себя чего-нибудь приятного, но в то же время вы его себе и причиняете, потому что удовольствие получаете только в этот момент. Мгновенное удовольствие! Никто не желает отказаться от этого чувства!

Для того чтобы произвести изменение, которое будет долгосрочным, нам необходимо найти новый способ получить такое же удовольствие без каких-либо негативных последствий. Определение получаемого удовольствия поможет вам понять цель.

В-четвертых, запишите, чего это вам будет стоить, если вы *не* сделаете изменения сейчас. Что случится, если вы не перестанете есть так много сахара и жиров? Если не бросите курить? Если не сделаете того телефонного звонка, который, как вы знаете, вам необходимо сделать? Если не начнете постоянно, ежедневно принимать решения? Не лукавьте с собой. Чего это вам будет стоить через два, три, четыре, пять лет? А во что это выльется в эмоциональном плане? Или с позиции самоуважения? Физического, энергетического уровня? Чего это будет вам стоить с точки зрения самолюбия? В финансовом отношении? В отношениях с близкими вам людьми? **Как это повлияет на ваше душевное состояние?** Не говорите только: «Это будет стоить мне денег» или «Я растолстею». Этого недостаточно. Вам следует помнить, что нас побуждают к действию эмоции. Поэтому ассоциируйте и используйте страдание как союзника, который может поднять вас на новый уровень успеха.

И наконец, запишите все удовольствия, которые получите, предпринимая каждое из этих действий *прямо сейчас*. Сделайте огромный список, который будет стимулировать вас эмоционально: «Я обрету чувство реального контроля над своей судьбой, сознания, что я управляю событиями. Я стану более уверенным в себе. Я стану более физически жизнеспособным и здоровым. Я смогу укрепить все свои отношения с людьми. Выработаю более крепкую силу воли, которую смогу использовать в любой сфере своей жизни. Моя жизнь станет лучше прямо сейчас, тем более – через два, три, четыре, пять лет. Предпринимая это действие, я осуществлю свою мечту». Представьте все позитивное влияние этого как в настоящем, так и в будущем.

Я рекомендую вам найти время выполнить это упражнение прямо *сейчас* и воспользоваться преимуществом того огромного импульса, который вы выработаете в себе, когда будете изучать эту книгу. *Не упустите момент!* Более подходящего момента, чем этот, не будет. Но если вам хочется поскорее перевернуть страницу, тогда сделайте это. А позднее обязательно вернитесь к этому упражнению и докажите себе, что вы взяли под контроль эти две силы-близнеца – страдание и удовольствие.

Эта глава снова показала нам, с чем мы связываем страдание и удовольствие для формирования каждого аспекта нашей жизни и что мы имеем силу изменить эти ассоциации и, следовательно, наши действия и судьбы. Но для того, чтобы сделать это, нам нужно понять…

4. Системы убеждений: сила созидания и сила разрушения

Под тем, что мы думаем, лежит то, во что мы верим, – это и есть верхний покров нашего душевного состояния

Антонио Мачадо

Он был равнодушным и жестоким убийцей, алкоголиком и наркоманом, неоднократно доходившим до последней грани. Сегодня он отбывает пожизненное заключение в тюрьме за убийство кассира магазина спиртных напитков, «оказавшегося на его пути». У него двое сыновей с разницей в возрасте одиннадцать месяцев, один из которых вырос, чтобы стать «таким же, как отец»: наркоманом, промышляющим воровством и вымогательствами, пока его тоже не посадили в тюрьму за покушение на убийство. Однако у его брата совсем другая история. Это человек, который женат по любви, воспитывает троих детей и действительно счастлив. Являясь региональным менеджером в главном национальном концерне, он считает свою работу хотя и доставляющей ему большие хлопоты, но все-таки одним из источников

радости. Физически он хорошо сложен и не имеет ни малейшего пристрастия ни к спиртным напиткам, ни к наркотикам. Как могло случиться, что эти двое молодых людей выросли такими разными, воспитываясь, в сущности, в одной и той же среде? Я спрашивал у каждого из них по отдельности: «Почему ваша жизнь сложилась именно так?» И, как ни удивительно, оба они дали мне один и тот же ответ: «А кем еще я мог стать, имея такого отца?»

Как часто мы обольщаемся, считая, что обстоятельства управляют нашей жизнью, а среда формирует характер. Я не знаю большего обмана, чем этот. **Не обстоятельства жизни формируют нас, а наши убеждения относительно того, что означают для нас эти обстоятельства.**

Двое солдат были ранены во Вьетнаме и брошены в тюрьму Хоа-Ло. Их изолировали, приковали цепями к цементным плитам, постоянно избивали ржавыми кандалами и пытали, чтобы получить сведения. И хотя с этими двумя обращались одинаково жестоко, у них сформировались противоположные убеждения относительно их тяжкого жизненного опыта. Один из мужчин решил, что его жизнь кончена, и, чтобы избежать дополнительных страданий, покончил с собой. Другой в этих обстоятельствах выковал более глубокую, чем когда-либо, веру в себя, в человека и своего Создателя. Капитан Джеральд Коффи использует свой опыт, вынесенный из тех событий, чтобы напомнить людям всего мира о силе человеческого духа, способной преодолеть фактически все и бросить вызов обстоятельствам.

Две женщины перешагнули за семидесятилетний рубеж, но они придают этому событию разное значение. Одна «знает», что ее жизнь подходит к концу. Для нее семь десятков лет жизни ассоциируются с полным разрушением тела, и она считает, что настало время привести в порядок свои дела. Другая женщина убеждена, что возможности человека любого возраста зависят от его убеждений, и устанавливает для себя более высокий стандарт. Она решила, что лазанье по горам может оказаться вполне подходящим видом спорта для начинающей семидесятилетней спортсменки. Следующие двадцать пять лет она решила посвятить этой новой затее, совершенствуясь в искусстве скалолазания, покоряя высочайшие вершины мира, и в свои девяносто Хильда Крукс стала старейшей из женщин, которые поднимались на гору Фудзи.

Как видите, обстоятельства здесь ни при чем; и отнюдь не события нашей жизни, а то **значение**, которое мы им придаем, – другими словами, как мы *их интерпретируем*, – формирует наш характер как сегодня, так и в будущем. Именно убеждения лежат в основе оценки жизни как радостного дара или как тяжкой ноши и бездуховности. Убеждения отличают Моцарта от Мэнсона. Убеждения побуждают отдельных личностей становиться героями, в то время как другие проводят жизнь в унылом отчаянии.

На чем строятся наши убеждения? Они – направляющая сила, которая говорит нам, что приведет нас к страданию, а что – к удовольствию. Когда бы и что бы ни случилось в вашей жизни, ваш мозг всегда задает два вопроса: 1) Будет это означать страдание или удовольствие? 2) Что я должен сделать сейчас, чтобы избежать страдания и/или получить удовольствие?

Ответы на эти два вопроса основаны на наших **убеждениях**, а наши убеждения приводятся в действие нашими **обобщениями** о том, что могло бы привести к страданию и удовольствию. Эти обобщения руководят нашими действиями и, следовательно, качественным уровнем нашей жизни.

Обобщения могут быть очень полезны, они представляют собой просто идентификацию подобных образцов. Например, что позволяет вам открыть дверь? Вы смотрите на ручку двери и, хотя никогда прежде не видели подобной формы ручки, все равно уверены, что дверь

откроется, если повернуть эту ручку вправо или влево или нажать на нее. Откуда у вас эта убежденность? Да просто жизненный опыт дает вам достаточно подтверждений, чтобы создалось **чувство уверенности**, позволяющее вам открыть дверь. Без этого чувства уверенности мы, в сущности, были бы не способны выйти из дома, водить автомобиль, пользоваться телефоном и выполнять массу других повседневных дел. Обобщения упрощают наш быт и позволяют жить более легко.

К сожалению, обобщения в более сложных областях нашей жизни могут привести к **чрезмерным** упрощениям и иногда создать ограничивающие убеждения. Возможно, у вас в жизни был опыт, на основании которого выработалось убеждение, что вы некомпетентны. А раз вы в это поверили, то это стало для вас ограничивающим условием. Вы можете сказать: «Зачем и пытаться, если в любом случае я этого не достигну?» Или, возможно, вы приняли несколько неудачных решений, касающихся бизнеса или личных отношений, и интерпретировали их как то, что вечно «все себе портите». Или, возможно, еще будучи школьником, вы не заучивали уроки так быстро, как, вам *казалось*, это получалось у других детей; и вместо того, чтобы рассматривать это как другую стратегию заучивания, вы решили, что вы «тугодум». А если взять более широкую сферу, то разве расовые предрассудки не разжигаются огульными обобщениями какой-то одной группы людей?

Проблема всех этих убеждений заключается в том, что они становятся ограничениями в принятии будущих решений относительно того, кто вы есть и на что способны. Мы должны помнить, что **большинство наших убеждений представляют собой обобщения о нашем прошлом, основанные на том, как мы интерпретируем болезненные и приятные случаи своей жизни**. Проблема состоит в следующем: 1) большинство из нас сознательно не решают, во что верить; 2) часто наши убеждения базируются на *неправильной интерпретации* прошлого опыта; и 3) как только мы приобрели убеждения, то тут же забываем, что это *всего лишь интерпретация*. Мы начинаем относиться к нашим убеждениям, как к чему-то реальному, как к заповеди. На самом деле мы редко, если не сказать никогда, подвергаем сомнению свои устоявшиеся убеждения. Если вы когда-либо задавались вопросом, почему люди делают то, а не другое, то опять-таки следует вспомнить, что люди не являются бессмысленными существами: все наши действия есть результат наших убеждений. Что бы мы ни делали, это вне наших сознательных или подсознательных убеждений относительно того, что приведет к удовольствию или избавит от страдания. Если вы хотите создать долгосрочные и постоянные изменения в своем поведении, то должны изменить убеждения, которые тащат вас назад.

Убеждения обладают созидающей и разрушительной силой. Человек обладает поразительной способностью любому жизненному опыту придать такое значение, которое отнимет у него всякую энергию или, наоборот, в буквальном смысле слова спасет ему жизнь. Некоторые люди, имея болезненный опыт в прошлом, говорят: «Благодаря этому я буду помогать другим. Я подвергался жестокости, поэтому приложу все силы, чтобы больше никто не разделил моей участи». Или: «Поскольку я потеряла сына (или дочь), я постараюсь изменить мир». Это не значит, что они в это хотели бы верить, а скорее, что приобретение такого убеждения было для них необходимостью, чтобы собрать отдельные части в единое целое и продолжать жить гармоничной жизнью.

Все мы имеем способность придавать событиям такое значение, которое нас вдохновляет, но многие пренебрегают этой способностью или даже не подозревают о ней. Если мы не обретем веру, что все необъяснимые трагедии в жизни имеют причины, то постепенно разрушим нашу способность жить в реальном мире. Свойство человека отдавать предпочтение более печальному жизненному опыту было исследовано психиатром Виктором Франклом на

собственном жизненном опыте и опыте узников, переживших ужасы концентрационных лагерей. Франкл заметил, что те несколько личностей, которые смогли пройти через этот «ад на земле», имели одну общую черту: они использовали для выживания свой негативный жизненный опыт, обретя в нем поддержку в своем страдании. А затем у них выработалось убеждение, что из-за того, что они страдали и выжили, они получили возможность рассказать эту трагическую историю младшему поколению, которое должно сделать так, чтобы ни один человек никогда не испытал подобных мучений.

Убеждения не ограничиваются воздействием наших эмоций или действий. Они могут буквально в считанные минуты изменить наше тело. Я имел удовольствие взять интервью у профессора из Йеля, автора бестселлеров Берни Сигела. Когда мы начали говорить о силе убеждений, Берни поделился со мной результатами своего исследования, которое он проводил на людях, страдающих раздвоением личности. Несомненно, сила убеждений этих людей в том, что они становились совсем другими людьми, была основана на неконтролируемой команде в их нервной системе, в результате которой происходили невероятные изменения в биохимическом составе их организма. Результат? Они в буквальном смысле слова изменялись на глазах у исследователей и начинали отражать новую индивидуальность, которая проявлялась даже в их внешнем виде. Исследования документально подтвердили такие наглядные изменения, как цвет глаз пациентов, действительно менявшийся при изменении их личности, или исчезновение и появление снова тех или иных физических примет. Даже такие болезни, как диабет или высокое кровяное давление, то возникали, то пропадали в зависимости от убеждения данного человека, что он стал кем-то другим.

Убеждения обладают также способностью преодолевать воздействие наркотиков на организм. В то время как большинство людей верят в то, что наркотики лечат, исследования новой науки психонейроиммунологии (связь разума и тела) имеют подтверждения того, что многие медики подозревали веками: наши убеждения относительно болезни и ее лечения играют значительную роль, может быть, даже *более* значительную, чем само лечение. Доктор Генри Бичер из Гарвардского университета провел обширное исследование, которое ясно показывает, что мы часто верим действию обезболивающих лекарств, хотя в действительности это всего лишь наше убеждение, что оно нам помогает.

Одним из подтверждений этого был ошеломляющий эксперимент, когда исследователи попросили 100 студентов-медиков принять участие в тестировании двух новых наркотиков. Один из них, в красной капсуле, был описан студентам как суперстимулятор, а другой, в синей капсуле, – как супертранквилизатор. В тайне от студентов содержимое капсул поменяли: в красной капсуле на самом деле был барбитурат, а в синей – амфетамин. Тем не менее у студентов была зафиксирована физическая реакция, которая соответствовала предположениям исследователей, – прямо противоположная химической реакции, которую лекарства вызывали в их организме! Этим студентам были даны не просто безвредные лекарства, прописываемые для успокоения больного, – им действительно дали наркотики. Но их убеждения преодолели химическое воздействие наркотиков на организм.

Как позднее утверждал доктор Бичер, действенность лекарств «является прямым результатом не только их химических свойств, но также результатом убеждения пациента в полезности и эффективности данных препаратов».

Лекарства не всегда бывают необходимы, а убеждение в выздоровлении – всегда.

Норман Казинс

Я имел счастье знать Нормана Казинса в течение почти семи лет, и мне повезло взять у него

последнее, записанное на пленку интервью всего за месяц до его смерти. В этом интервью он поделился со мной одной историей, подтверждавшей, как сильно убеждения воздействуют на физическое состояние тела. Во время футбольного матча в Монтерей-парке, в предместье Лос-Анджелеса, несколько человек почувствовали симптомы пищевого отравления. В результате проведенного врачами обследования было установлено, что причиной был один из безалкогольных напитков, который продают в автоматах, так как заболели все пациенты, купившие его еще до матча. Через громкоговоритель было сделано объявление с предупреждением, чтобы никто не покупал напитков из автоматов, поскольку уже несколько человек заболели, и были описаны симптомы заболевания. Толпа немедленно отхлынула от стоек с автоматами, так как у многих началась рвота и они в давке теряли сознание. Заболели также несколько человек, даже не приближавшихся к автомату! Службы скорой помощи из местных больниц имели в этот день массу работы, метаясь взад-вперед по стадиону и вынося на носилках захворавших болельщиков. Когда же обнаружилось, что напитки из этих автоматов были совершенно безвредными, люди немедленно и «магическим образом» выздоровели.

Необходимо уяснить, что наши убеждения способны в один момент сделать нас больными или здоровыми. Было документально подтверждено, что убеждения воздействуют на нашу иммунную систему. И что гораздо важнее, убеждения могут либо дать нам команду предпринять решительное действие, либо ослабить и разрушить наше побуждение. Вот и в данный момент убеждения формируются в соответствии с вашей реакцией на только что прочитанное и на то, как вы собираетесь использовать знания, почерпнутые из этой книги. Иногда у нас вырабатываются убеждения, создающие ограничения или, наоборот, стимулирующие к действию в очень узком, конкретном контексте: например, как мы оцениваем свои способности к пению и танцам, починке автомобиля или умению производить вычисления. Другие убеждения носят общий характер и могут доминировать фактически в каждом аспекте нашей жизни, положительно или отрицательно. Я называю их **глобальными убеждениями**.

Глобальные убеждения – это твердые убеждения относительно всего, что есть в нашей жизни: нашей индивидуальности, людей, работы, времени, денег и самой жизни. В этих крупных обобщениях обычно используется глагол *есть* (*является*): «Жизнь есть…», «Люди являются представителями…» и т. д. Нетрудно представить, что убеждения этого масштаба могут сформировать и придать соответствующую окраску любому аспекту нашей жизни.

Иногда, произведя лишь *одно изменение* в ограничивающем глобальном убеждении, вы можете изменить *каждый* аспект своей жизни в один момент! Помните: **укоренившись, убеждения становятся неоспоримыми командами, посылаемыми в нашу нервную систему, они обладают силой расширить или разрушить возможности нашего настоящего или будущего**.

Если мы хотим управлять своей жизнью, то должны взять под сознательный контроль наши убеждения. А чтобы это сделать, нужно сначала понять, чем они являются на самом деле и как формируются.

Что такое убеждение?

Что же такое убеждение? Мы часто говорим о явлениях, не имея четкого представления о том, что они собой представляют. Большинство людей считают убеждение **чувством уверенности** относительно чего бы то ни было. Если вы говорите, что считаете себя разумным человеком, то это все равно, как если бы вы сказали: «Я *чувствую уверенность* в том, что я разумный

человек». Это чувство уверенности позволяет вам задействовать внутренние ресурсы, которые дают возможность достигнуть желаемых результатов. Внутри нас есть ответы фактически на все – или, по крайней мере, мы имеем доступ к необходимым ответам через других. Но часто недостаточная убежденность, недостаточная уверенность вызывает у нас неспособность использовать все имеющиеся у нас способности.

Простой способ понять, что такое убеждение, – это оценить его основной строительный материал – мысли. Вы можете иметь множество мыслей, но по-настоящему не верить в них. Возьмем, к примеру, мысль о том, что вы сексуальны. Остановитесь на минутку и скажите себе: «Я красивая женщина». Теперь эта мысль, или убеждение, перейдет в уверенность, которую вы будете чувствовать, произнося эту фразу. Если вы подумаете: «Да, но на самом деле я не некрасива», то, по существу, это будет означать: «Я не чувствую уверенности в том, что я красива».

Как преобразовать мысль в убеждение? Позвольте мне предложить вам простую метафору для описания этого процесса. Если представить мысль в виде крышки стола без ножек, то у вас будет определенное представление о том, почему та или иная мысль не воспринимается с такой же уверенностью, как любое убеждение. Не имея ножек, крышка стола не сможет стоять сама по себе. С другой стороны, убеждение имеет «ножки». Если вы действительно считаете, что красивы, то откуда вы *знаете* об этом? Разве не правда, что у вас есть кое-какие **подтверждения** этой мысли – некоторый жизненный опыт, поддерживающий ее? Это и есть те «ножки», которые делают вашу крышку стола устойчивой, которые делают ваше убеждение уверенностью.

Каков же имеющийся у вас подтверждающий опыт? Возможно, кто-то из знакомых говорил вам о том, что вы красивы. Или, глядя на себя в зеркало и сравнивая отражение своего лица с лицом тех, кого другие люди считают красивыми, вы говорите: «Хм, я похожа на них!» Или, скажем, прохожие на улице оглядываются на вас и подают знак рукой. Все это ничего не значит до тех пор, пока вы не соберете все вместе в одну мысль, что вы красивы. Когда вы сделаете это, «ножки» дадут вам почувствовать уверенность относительно данной мысли и заставят вас поверить в это. Ваша мысль обретет уверенность и станет убеждением.

Как только вы постигнете смысл этой метафоры, то начнете понимать, как формируются ваши убеждения и как можно их изменить. Во-первых, важно заметить, что мы можем вырабатывать убеждения относительно *чего угодно*, если только найдем достаточно «ножек» – достаточно подтверждающих событий, – чтобы их построить. Подумайте об этом. Возможно, у вас достаточно жизненного опыта или вы знаете таких людей, которые прошли через такие же тяжелые испытания, что и вы, на основании чего, при желании, вы легко могли бы выработать убеждение о том, что люди нравственно испорчены и, стоит им дать хотя бы малейший повод, они тут же вас обманут. Возможно, вы не хотите в это верить – мы уже обсуждали, что это убеждение подействовало бы расслабляюще, – но разве у вас не было случаев, которые могли бы подтвердить эту мысль и заставить вас почувствовать уверенность в этом, если бы вы только захотели? Разве не правда также, что в вашей жизни есть случаи – подтверждения, – укрепляющие мысль, что если вы действительно заботитесь о людях и хорошо относитесь к ним, то они в самом деле хорошие и, в свою очередь, захотят вам помочь?

Вопрос в том, какое из этих убеждений является истинным? Ответ гласит: неважно, какое является истинным. Важно, какое является наиболее *вдохновляющим*. Все мы можем найти

кого-нибудь, кто поддержит наши убеждения и заставит нас почувствовать себя более уверенно относительно того или иного явления. Вот таким образом можно наблюдать способность человека давать рациональное объяснение. Ключевой вопрос, опять-таки, в том, является ли это убеждение в повседневной жизни вдохновляющим или расслабляющим, поднимающим или принижающим. Поэтому каковы возможные источники подтверждений в нашей жизни? Конечно, мы можем извлечь их из нашего *личного опыта*. Иногда мы собираем подтверждения с помощью *информации*, которую получаем от других людей или из книг, кассет, кинофильмов и так далее. А иногда мы формируем подтверждения исключительно на основе нашего *воображения*.

Эмоциональная сила, которая проявляется в нас относительно любого из этих подтверждений, будет определенно влиять на прочность и толщину «ножек». Самые крепкие и прочные «ножки» формируются путем личного опыта, с которым связано много *эмоций*, так как это был либо болезненный, либо приятный опыт. Другим фактором является *количество* имеющихся подтверждений – ясно, что чем больше подтверждающих мысль событий, тем сильнее будет ваше убеждение в этом.

Должны ли ваши подтверждения быть точными для того, чтобы вам хотелось их использовать? Нет, они могут быть реальными или воображаемыми, точными или неточными – даже наш личный опыт непоколебим настолько, насколько мы это ощущаем.

Так как люди способны к такому разрушению и изменению, то количество и качество поддерживающих «ножек», которые можно использовать для монтажа наших убеждений, фактически не ограничено. Суть этого состоит в том, что, независимо от того, откуда происходят наши подтверждения, мы начинаем принимать их как *реальные*, и поэтому больше *не возникает никаких сомнений*! Это может иметь очень существенные позитивные последствия. Короче говоря, мы обладаем способностью использовать воображаемые подтверждения, которые толкают нас в направлении осуществления нашей мечты. Люди могут преуспеть, если представят что-нибудь достаточно ярко и с такой же легкостью, как если бы это было на самом деле. Это происходит потому, что наш мозг не видит разницы между тем, что мы отчетливо воображаем, и тем, что испытываем в действительности. **При достаточной эмоциональной интенсивности и повторении наша нервная система даст реакцию на то или иное воображаемое явление как на нечто реальное, даже если этого еще не случилось.** Каждый выдающийся руководитель, у которого я брал интервью, обладал способностью вызвать в себе чувство уверенности и преуспеть в том, чего он никогда не мог достигнуть раньше. Он мог создать подтверждения там, где не существовало подтверждений, и достичь того, что казалось невозможным.

Каждый, кто пользуется компьютером, вероятно, знает слово «Microsof». Большинство людей не представляют, что Билл Гейтс, основатель этой компании, был не просто неким счастливым гением, а человеком, поднявшим себя на должную высоту без подтверждений, которые могли бы укрепить его убеждение. Когда он узнал, что компания «Albuguergue» разрабатывает так называемый «персональный компьютер», для которого требуется программное обеспечение, он позвонил туда и пообещал обеспечить их этим программным обеспечением, несмотря на то что в то время не имел такового. Но, взяв на себя это обязательство, он вынужден был искать выход. Способность *создавать чувство уверенности* и делала его истинным гением. Многие люди были не менее умны, чем он, но он использовал свою уверенность для раскрытия собственных внутренних ресурсов и в течение нескольких недель вместе со своим партнером изобрел язык, который сделал персональный компьютер реальностью. Приведя себя в состояние боевой готовности, в поисках правильного пути Билл Гейтс привел в тот день в действие ряд процессов, которые изменили представление о том пути, которым люди создают бизнес, и к тридцати годам стал миллиардером. Уверенность несет в себе огромную силу!

А знаете ли вы историю бегуна, пробежавшего полтора километра за четыре минуты? На протяжении тысячелетий люди были убеждены, что человек не может пробежать полтора километра менее чем за четыре минуты. Но в 1954 году Роджер Баннистер разрушил этот воображаемый барьер *убеждения*. Он заставил себя достичь «невозможного» не только благодаря физическим тренировкам, но и путем постепенной мысленной проработки этого события – пробежав эти полтора километра за четыре минуты так много раз и с такой эмоциональной силой, что у него выработались очевидные подтверждения, ставшие неоспоримой командой для его нервной системы – добиться такого результата. Многие люди, однако, не представляют, что величайшей составляющей его достижения было влияние этого на других спортсменов. Казалось, что никто не сможет повторить этот рекорд, и тем не менее в течение одного года, когда Роджер преодолел этот барьер, такой рекорд повторили еще 37 бегунов. Его опыт обеспечил их достаточно сильными подтверждениями, благодаря которым у них выработалось чувство уверенности в том, что и они тоже могут «сделать невозможное». А годом позже этот рекорд повторили еще 300 бегунов!

Побуждение становится для меня истиной… которая позволяет мне наилучшим образом использовать мою силу и предоставляет наилучшее средство для приведения в действие всех моих способностей.

Андре Жид

Как часто люди вырабатывают в себе ограничивающие убеждения относительно того, кто они и на что способны? Из-за того, что они не преуспели в прошлом, они приобретают уверенность, что не способны преуспеть и в будущем. В результате, боясь огорчений, они стараются все время сосредоточиваться на том, чтобы быть «реалистами». Большинство людей, которые постоянно говорят: «Давайте будем реалистами», на самом деле просто живут в страхе, смертельно боясь опять разочароваться. В силу этого страха они вырабатывают в себе убеждения, заставляющие их колебаться, не выкладываться полностью, а вследствие этого получают ограниченные результаты.

Побуждение становится для меня истиной… которая позволяет мне наилучшим образом использовать мою силу и предоставляет наилучшее средство для приведения в действие всех моих способностей.

Андре Жид

Как часто люди вырабатывают в себе ограничивающие убеждения относительно того, кто они и на что способны? Из-за того, что они не преуспели в прошлом, они приобретают уверенность, что не способны преуспеть и в будущем. В результате, боясь огорчений, они стараются все время сосредоточиваться на том, чтобы быть «реалистами». Большинство людей, которые постоянно говорят: «Давайте будем реалистами», на самом деле просто живут в страхе, смертельно боясь опять разочароваться. В силу этого страха они вырабатывают в себе убеждения, заставляющие их колебаться, не выкладываться полностью, а вследствие этого получают ограниченные результаты.

Великие лидеры редко бывают «реалистами». Они умны, точны, но далеко не реалисты по общепринятым меркам. И то, что считает реалистичным один человек, в корне отличается от того, что считает реалистичным другой, – ведь все это основано на их личных подтверждениях. Ганди верил, что может добиться независимости для Индии, не применяя насильственных методов в отношении Великобритании, – это было нечто такое, чего никогда не делалось прежде. Он не был реалистом, но, безусловно, доказал справедливость своего решения. А что

реалистичного в представлении человека, верившего в то, что он может дать счастье человечеству, построив сказочный парк посреди апельсиновой рощи и приглашая людей не только прогуляться там, но и войти с ним в пай. В то время такого парка не было нигде в мире. Тем не менее Уолт Дисней обладал чувством уверенности, а его оптимизм преодолел все обстоятельства.

Если вы собираетесь сделать в жизни ошибку, то ошибитесь в сторону переоценки своих возможностей (разумеется, настолько, чтобы это не угрожало вашей жизни). Между прочим, это трудно сделать, так как человеческие способности намного больше, чем мы предполагаем. В сущности, многие исследования опирались на разницу между людьми, подверженными депрессии, и людьми необычайно оптимистичными. После попыток освоить новый навык пессимисты всегда более точны в оценке своих действий, в то время как оптимисты воспринимают свои поступки как нечто гораздо более эффективное, чем это есть на самом деле. Тем не менее эта нереалистическая оценка собственной работоспособности и является секретом их будущего успеха. Оптимисты в конце концов заканчивают тем, что овладевают необходимым навыком, в то время как пессимисты терпят неудачу. Почему?

Оптимисты – это те, кто, несмотря на отсутствие подтверждений успеха или даже подтверждений *неудачи*, игнорируют подтверждения, не прибегая к таким выводам, как «Я неудачник» или «Я не добьюсь успеха». Вместо этого оптимисты создают подтверждения с помощью *веры*, призывая на помощь все свое воображение, представляя себя совершающими нечто особенное и сулящее непременный успех. Это та особая способность, та уникальная сосредоточенность, которая позволяет им *упорствовать* до тех пор, пока они в конце концов не добьются того, что поднимет их на вершину успеха. Причиной же того, что большинство людей не могут добиться успеха, является то, что у них недостаточно подтверждений прошлых успехов. Но оптимисты пользуются такими убеждениями: **«Прошлое не может служить примером для будущего»**. Все выдающиеся лидеры, все люди, добившиеся успеха в той или иной области, знают, что такое сила упорного следования цели, даже если отдельные детали этого процесса все еще недостижимы. **Если вы выработаете чувство абсолютной уверенности в том, что обладаете твердыми убеждениями, то сможете заставить себя в конечном счете достичь желаемого, включая и то, что другие люди считают совершенно невозможным.**

Только в человеческом воображении каждая истина находит действительное и неоспоримое отражение. Воображение, а не изобретательность является верховным владыкой искусства, называемого жизнью.

Джозеф Конрад

Одной из величайших проблем в жизни любого человека является умение верно интерпретировать «неудачи». То, как мы справляемся с нашими жизненными «поражениями» и правильно ли устанавливаем причину их возникновения, и будет формировать нашу судьбу. Нам необходимо помнить, что то, **как мы справляемся с напастями и проблемами, будет формировать нашу жизнь в большей степени, чем что-либо другое**. Иногда у нас так много подтверждений для страданий и неудач, что мы начинаем строить на них убеждение: что бы мы ни делали, лучше не станет. Некоторые люди начинают сознавать бессмысленность всяких попыток, собственную беспомощность или бесполезность; у них появляется уверенность в том, что любые предпринятые ими шаги все равно ни к чему не приведут. Вот ряд убеждений, которым никогда не следует давать волю, если вы хотите преуспеть и чего-то добиться в жизни. Эти убеждения удерживают нас от проявления личной силы и разрушают нашу способность действовать. В психологии есть название этой разрушительной мысленной установке – **приобретенная беспомощность**. Когда люди терпят в каком-то деле неудачу –

вы бы удивились, что у некоторых людей это бывает крайне редко, – они считают все свои усилия бесплодными и в них укореняется постоянный упадок духа – приобретенная беспомощность.

Подавленный невысоким мнением о себе, Боб получил работу амортизатора.

Доктор Мартин Селигман из Пенсильванского университета провел интенсивное исследование на тему «Что создает приобретенную беспомощность». В своей книге «Приобретенный оптимум» он приводит три конкретные **модели убеждений**, которые вызывают у нас чувство беспомощности и могут разрушить в конечном счете любой аспект нашей жизни. Он назвал эти три категории **перманентными, искаженными и личностными**.

Многие из выдающихся деятелей преуспели, несмотря на навалившиеся на них гигантские проблемы и препятствия. Разница между ними и теми, кто отступил в борьбе, заключается в их убеждениях относительно перманентности или отсутствия у них проблем. Выдающиеся руководители редко, если не сказать никогда, смотрят на проблему как на нечто перманентное, в то время как неудачники даже самую незначительную проблему воспринимают как перманентную. Если вы выработали убеждение, что ничего не можете сделать, «чтобы хоть что-то изменить», просто потому, что никакие усилия до сих пор вам не помогли, то в вашу систему начинает проникать губительный яд. Восемь лет назад, когда я стремительно катился вниз и впал в отчаяние от сознания, что мои обстоятельства никогда не изменятся, я считал свои проблемы перманентными. Это было что-то очень близкое к эмоциональной смерти – чувство, которое я никогда прежде не испытывал. Я связывал так много страданий с этим убеждением, что оказался способным его разрушить и никогда больше не потворствовать ему. Вы должны сделать то же самое. Если вы узнаете, что кто-нибудь из ваших близких или вы сами поддались убеждению, что та или иная проблема перманентна, то самое время хорошенько его или себя встряхнуть. Что бы ни происходило в вашей жизни, вы должны научиться верить, что **«и это тоже пройдет»** и что если вы проявите упорство, то найдете выход.

Вторым различием между победителями и неудачниками, между оптимистами и пессимистами являются их убеждения-искажения, когда проблемы кажутся всеобъемлющими. Преуспевающий человек никогда не смотрит на проблему как на что-то всеобъемлющее, то есть что одна какая-то проблема управляет всей его жизнью. Он всегда смотрит на нее так: «Ну что ж, это всего лишь связано с моей привычкой много есть». Он никогда не скажет: «Да, это проблема. Из-за моего постоянного переедания рушится вся моя жизнь». И наоборот, у пессимистов – тех, кто привык поддаваться чувству беспомощности, – вырабатывается убеждение, что раз их «прижало» в одной какой-то области, то весь мир для них стал с овчинку! Они считают, например, что так как у них проблемы с финансами, то вся их жизнь теперь разрушена: они не смогут воспитать детей, их брак развалится и т. д. Вслед за тем, обобщая, они приходят к выводу, что все вышло у них из-под контроля, и начинают чувствовать себя совершенно беспомощными.

А представьте совместное действие перманентности и искажения! Ответом на оба эти фактора было бы стремление найти что-то такое в жизни, что вы могли бы взять под контроль и начать действовать в этом направлении. Как только вы начнете предпринимать какие-то шаги, некоторые из ограничивающих убеждений сразу исчезнут.

И последнюю, третью категорию убеждений, которую Селигман называет «личностной», я отношу к проблемам *личного характера*. Если мы смотрим на неудачу не как на вызов, требующий изменить наш подход, а, скорее, как на проблему с нами самими, как на личный дефект, то сразу почувствуем, что она овладевает нами. В конце концов, как вы можете изменить всю свою жизнь? Не окажется ли это гораздо труднее, чем просто изменить свои действия в конкретной области? Посмотрите, нет ли у вас подобного убеждения личного характера. Как вы можете заставить себя воодушевиться, постоянно занимаясь самобичеванием?

А представьте совместное действие перманентности и искажения! Ответом на оба эти фактора было бы стремление найти что-то такое в жизни, что вы могли бы взять под контроль и начать действовать в этом направлении. Как только вы начнете предпринимать какие-то шаги, некоторые из ограничивающих убеждений сразу исчезнут.

И последнюю, третью категорию убеждений, которую Селигман называет «личностной», я отношу к проблемам *личного характера*. Если мы смотрим на неудачу не как на вызов, требующий изменить наш подход, а, скорее, как на проблему с нами самими, как на личный дефект, то сразу почувствуем, что она овладевает нами. В конце концов, как вы можете изменить всю свою жизнь? Не окажется ли это гораздо труднее, чем просто изменить свои действия в конкретной области? Посмотрите, нет ли у вас подобного убеждения личного характера. Как вы можете заставить себя воодушевиться, постоянно занимаясь самобичеванием?

Поддерживание этих ограничивающих убеждений равноценно систематическому потреблению небольших доз мышьяка, что через какое-то время приводит к фатальному исходу. И хотя в данном случае нам не грозит неминуемая смерть, мы начинаем эмоционально умирать с того момента, как приняли то или иное пагубно действующее убеждение. Поэтому необходимо избегать их во что бы то ни стало. Помните: пока вы верите во что-то, ваш мозг работает на автопилоте, отфильтровывая любую поступающую из внешней среды информацию и выискивая подтверждения, чтобы оценить ваше убеждение, независимо от того, какое оно.

Не что иное, как разум, делает добро из зла, определяет несчастье или счастье, богатство или бедность.

Эдмунд Спенсер

Как изменить убеждения

Все личные достижения начинаются хотя бы с одного изменения в убеждениях. Как же произвести эти изменения? Наиболее эффективным способом было бы *заставить свой мозг связать* ***сильное страдание*** *с пережитым убеждением*. В глубине души вы должны чувствовать, что это убеждение стоило вам переживаний не только в прошлом, но также приносит страдания в настоящем, а в конечном счете может принести и в будущем. Затем вы должны связать огромное удовольствие с мыслью о том, чтобы выработать новое, стимулирующее убеждение. Это основная модель, которую мы будем повторять снова и снова, производя изменения в своей жизни. Запомните: мы никогда не забываем того, что делаем, – связано оно со страданием или с удовольствием, – и **если у нас будут возникать ассоциации, преимущественно связанные с переживаниями, то мы изменимся**. Единственной причиной возникновения у нас того или иного убеждения является то, что мы связываем большие переживания с неверием в него или большое удовольствие с его

сохранением.

Во-вторых, *дайте место сомнению*. Если вы действительно честны с самим собой, то спросите себя: разве у вас нет таких убеждений, которыми вы защищали свой внутренний мир много лет назад и которых почти стыдитесь сегодня? Что же произошло? Что-то вызывает у вас *сомнение*: может быть, новый жизненный опыт, а может, модель, противоречащая вашему прошлому убеждению. Возможно, вы встретили каких-то людей и оказалось, что они такие же, как и вы, а вовсе не порождение зла. Я считаю, что многие современные американцы испытывают искреннюю симпатию к русским, поскольку смотрят на них как на людей, борющихся за счастье своей семьи. Частично представление о них изменилось благодаря взаимообмену программами, с помощью которых они действительно познакомились с русскими и поняли, как много у них общего. Они обрели новый опыт, который заставил их *задуматься*, разрушить прежние стереотипы и начать формировать «ножки» подтверждений.

Однако новый опыт внутри нас и сам по себе не гарантирует изменения в убеждениях. Люди могут иметь опыт, прямо пропорциональный их убеждениям, тем не менее они интерпретируют его по своему усмотрению, с тем чтобы поддержать свою убежденность. Саддам Хусейн продемонстрировал это во время войны в Персидском заливе, упорствуя в своем стремлении к победе, несмотря на окружающее его разрушение.

Если взять пример на уровне отдельных личностей, то на одном из моих семинаров был случай с женщиной, начавшей проявлять какое-то довольно необычное умственное и эмоциональное состояние, заявив, что я нацист и отравляю людей, наполняя помещение невидимым газом, поступающим через вентиляционные отверстия кондиционера. Когда я попытался успокоить ее, замедлив свою речь, – обычный прием, вызывающий у многих людей релаксацию, – она крикнула: «Смотрите, газ уже начал парализовывать вашу речь!» Как бы там ни было, она умудрилась использовать это, чтобы подкрепить свою убежденность в том, что все мы подвергаемся отравлению. Мало-помалу я смог разрушить ее фобию. Каким же образом? Об этом мы поговорим в следующей главе.

Новый опыт обеспечит изменения только в том случае, если он вызовет сомнения в наших убеждениях. Запомните: **если мы чему-то поверили, то у нас исчезают на этот счет всякие сомнения.** В тот момент, когда мы начинаем искренне сомневаться в своих убеждениях, мы уже не чувствуем в них абсолютной уверенности. Мы начинаем формировать «ножки» подтверждений наших познавательных «столов», а в результате утрачиваем прежнее чувство твердой уверенности. Вы когда-нибудь сомневались в своей способности что-либо сделать? Как это происходило? Вы, вероятно, задавали себе какие-нибудь незначительные вопросы типа «А что, если у меня все сорвется? Что, если это не сработает? Что, если я не справлюсь?». Но вопросы могут быть и чрезвычайно вдохновляющими, если будут направлены на проверку ценности убеждений, которые могли выработаться случайно. В действительности многие наши убеждения подкрепляются информацией, полученной от других, в которой мы не смогли в то время усомниться. Если мы тщательно их рассмотрим, то можем обнаружить, что то, во что мы подсознательно верим годами, основано на ряде ошибочных предположений.

Если вы пользуетесь пишущей машинкой или компьютером, то я уверен, что вы оцените этот пример. Как вы думаете, почему все традиционные сочетания букв, чисел и символов в 99 процентах печатающих устройств официально приняты во всем мире? (Между прочим, такое сочетание знаков известно как QWERTY. Если вам случалось печатать, то вы знаете, что это знаки в верхнем левом ряду клавиатуры вашего устройства.) Очевидно, что такое расположение было выбрано как самая эффективная конфигурация для поддержания скорости печатания. Большинство людей никогда не задаются этим вопросом: в конце концов, QWERTY существует уже 120 лет. Но на самом деле QWERTY является почти самой *эффективной*

конфигурацией, какую вы только можете вообразить! Многие программы, такие как упрощенная клавиатура DVORAK, доказали свою способность устранять ошибки и *радикально* увеличивать скорость работы. Суть в том, что QWERTY была специально спроектирована *для снижения темпа работы человека, который печатает* слишком быстро, чтобы не вывести из строя отдельные части пишущей машинки.

Почему же мы с таким упорством держимся за клавиатуру QWERTY в течение 120 лет? В 1882 году, когда почти каждый печатал методом «хант-энд-пек», женщине, разработавшей метод печатания восемью пальцами, был брошен вызов какой-то учительницей, конкуренткой. Чтобы представить свой метод, она наняла профессионального оператора – мужчину, который и увековечил клавиатуру QWERTY. Пользуясь преимуществом заучивания наизусть и методом использования восьми пальцев, она смогла побить свою конкурентку, применявшую метод четырех пальцев «хант-энд-пек» на другой клавиатуре. С тех пор QWERTY стала эталоном «скорости», и никто даже не задавал вопроса о подтверждениях, чтобы убедиться в ее ценности. Много ли у вас подобных убеждений в повседневной жизни, в которых вы также не можете усомниться относительно того, кто вы и что можете или не можете сделать, или как следует людям вести себя, или какие возможности есть у ваших детей – а также расслабляющих убеждений, которые начали у вас вырабатываться и которые ограничивали вашу жизнь, а вы даже не подозревали этого?

Если у вас относительно чего-либо возникают бесконечные вопросы, то в конце концов вы начнете в этом сомневаться. Сюда входит и то, в чем вы абсолютно уверены, в чем, как говорится, нет и тени сомнений. Много лет назад я получил уникальную возможность работать на армию США, с которой заключил контракт о работе по сокращению часов обучения специалистов в специальных частях. Моя работа была настолько успешной, что я получил также разрешение на свободное общение с высшими чинами секретной службы, имел возможность смоделировать одного из высших чиновников ЦРУ, человека, который прошел все ступеньки данного ведомства. Позвольте вам заметить, что навыки, которые он и ему подобные разработали для того, чтобы поколебать убежденность какого-нибудь человека и изменить его убеждения, совершенно поразительны. Они создавали такие условия, которые заставляли людей усомниться в том, во что они всегда верили, а затем подбрасывали им новые идеи и установки, чтобы подкрепить эти убеждения. Наблюдать, с какой скоростью они изменяют убеждения любого человека, было жутко, тем не менее это прямо-таки завораживало. Я научился использовать эти методы на себе для устранения расслабляющих убеждений и замены их вдохновляющими.

Наши убеждения имеют разные уровни эмоциональной уверенности и интенсивности, и важно знать, насколько они действительно сильны. В сущности, я классифицировал убеждения по трем категориям: **мнения, убеждения** и **убежденность. Мнение** – это что-то такое, относительно чего мы чувствуем некоторую уверенность, но она носит лишь временный характер, потому что может в любой момент легко измениться. Наша познавательная «крышка стола» поддерживается шаткими, непроверенными «ножками» подтверждений, которые могут основываться на впечатлениях. Например, многие люди первоначально воспринимали Джорджа Буша как «слабака», основываясь исключительно на тональности его голоса. Но когда они увидели, что он может заставить лидеров всего мира оказать себе поддержку, а затем оказал эффективное противодействие Саддаму Хусейну при вторжении последнего в Кувейт, то в общественном мнении произошли изменения (что было заметно по результатам опросов) и рейтинг Буша стремительно взлетел на один из самых высоких уровней общественной популярности среди президентов современной истории. Такова природа мнений: они подвержены колебаниям, и обычно основанием для них служат лишь незначительные штрихи-подтверждения, на которых в данный момент сосредоточен человек. **Убеждение** же

формируется, когда имеется гораздо большее основание для «ножек» подтверждений, особенно таких, по отношению к которым мы испытываем сильные эмоции. Эти подтверждения дают нам абсолютное чувство уверенности относительно того или иного явления. И опять-таки, как я уже говорил раньше, эти подтверждения могут появляться из различных источников: личного опыта ваших знакомых, информации, которую мы получаем из средств массовой информации, или даже из того, что представляем в своем воображении.

Люди с убеждениями имеют такой высокий уровень уверенности, что часто оказываются глухи к любой новой информации. Но если у вас есть взаимопонимание с этими людьми, то можно устранить это их замыкание и заставить усомниться в своих подтверждениях, с тем чтобы сделать их более гибкими к восприятию новой информации. Отсюда возникают сомнения, дестабилизирующие прежние подтверждения, и освобождается место для какого-нибудь нового убеждения. Однако **убежденность** сильнее убеждения, во-первых, из-за эмоциональной интенсивности, с которой человек связывает ту или иную мысль. Человек, имеющий определенную убежденность, не только чувствует уверенность в том или ином вопросе, но приходит в ярость, если она подвергается сомнению. Человек с определенными взглядами может не иметь каких-либо подтверждений, даже на данный момент; он всегда упорно настаивает на новой информации, что часто переходит в одержимость. Например, фанатики различных религий на протяжении столетий придерживались убеждения, что их взгляд на Бога единственно правильный. Убежденностью правоверных даже спекулировали так называемые «спасители», скрывая свои кровожадные намерения под божественной личиной; именно это заставило группу людей, живших в Гайане, отравить собственных детей, а затем и себя, выпив цианистый калий по приказу миссионера-безумца Джима Джонса.

Конечно, твердые взгляды, или убежденность, не являются исключительной принадлежностью фанатов. Ею обладает каждый человек с достаточно высоким уровнем обязательств и верности какой-нибудь идее, принципу или мотиву. Например, человек, решительно не согласный с практикой подземных испытаний ядерного оружия, имеет убеждение, а тот человек, который *предпринимает действие – даже такое, которое другие не могут оценить или не одобряют*, например марш протеста как средство достижения своих целей, обладает убежденностью. Тот, кто скорбит о состоянии общественного образования, имеет убеждение, а тот, кто действительно выступает добровольцем в рамках программы всеобщей грамотности, пытаясь изменить существующее положение дел, руководствуется своей убежденностью. Человек, который мечтает иметь собственную хоккейную команду, имеет определенное мнение относительно своего убеждения, а тот, кто делает все, чтобы собрать необходимые ресурсы для покупки права голоса, имеет убежденность. Какая между ними разница? Ясно, что различие заключается в действиях, которые один из этих людей предпринимает. В сущности, человек, обладающий убежденностью, настолько энергичен в направлении того, во что верит, что даже хочет рискнуть, заведомо зная об отказе, и не боится выглядеть глупцом в глазах других во имя собственной убежденности.

Вероятно, самым существенным показателем, отделяющим убеждение от убежденности, является то, что последняя приводится обычно в действие какими-то крупными эмоциональными событиями, во время которых в мозге образуются такие связи, как «если я перестану верить в это, то буду ужасно страдать. Отказаться от своих убеждений – значит отказаться от своего „я“, от всего того, что отстаивал в жизни в течение многих лет». Таким образом, желание придерживаться своих взглядов, убежденности, становится решающим фактором буквально для самой жизни данного человека. Это может оказаться опасным, так как в тот момент, когда нам не хочется даже рассматривать возможность того, что наши убеждения неточны, мы добровольно попадаем в плен своей непреклонности, обрекая себя в итоге на долговременные неудачи. Иногда бывает лучше иметь убеждение в чем-то, а не

убежденность.

С другой стороны, убежденность – по той силе страсти, которую она в нас разжигает, – может оказаться вдохновляющей, поскольку побуждает нас к действию. Согласно мнению доктора Роберта Абельсона, профессора психологии и политической науки Йельского университета, «убеждения можно сравнить с собственностью, а убежденность – с более ценной собственностью, которая позволяет человеку работать с большим энтузиазмом в направлении осуществления каких-либо глобальных или чисто индивидуальных целей, проектов, желаний и стремлений».

Часто самое лучшее, что вы можете сделать, чтобы усовершенствовать свое мастерство в любой сфере жизни, – это поднять убеждение до уровня убежденности. Запомните, что убежденность обладает силой приводить в действие, заставлять преодолевать любые препятствия. Убеждения также могут это сделать, но в жизни есть такие области, где требуется дополнительная эмоциональная сила убежденности.

Например, убежденность в том, что вы никогда не позволите себе набрать избыточный вес, вынудит вас перейти на более здоровый образ жизни, что позволит вам получать от жизни больше удовольствия и даже, может быть, уберечься от сердечных приступов. Убежденность в том, что вы умный человек, который всегда может найти выход из любого положения, может помочь вам пройти через самые тяжелые жизненные испытания.

Так как же вырабатывается убежденность? 1) Начните с основного убеждения. 2) Усовершенствуйте свое убеждение, добавив к нему новые и более весомые подтверждения. Например, вы решили никогда больше не есть мяса. Чтобы укрепить свое решение, поговорите с людьми, которые ведут вегетарианский образ жизни: какие причины побудили их изменить режим питания и каковы были последствия, которые оказали влияние на здоровье и другие сферы их жизни? К тому же начните изучать психологическое воздействие, которое несет в себе животный белок. Чем больше подтверждений вы соберете и чем эмоциональнее будут эти подтверждения, тем тверже будет становиться ваша убежденность. 3) Затем найдите побуждающее к действию обстоятельство, а если такового сейчас нет, придумайте его сами. Свяжите это действие с вопросом: «Чего это будет мне стоить, если я не сделаю этого?» Задавайте вопросы, которые создадут эмоциональный подъем.

Например, если вы хотите выработать в себе убежденность никогда не употреблять наркотики, сделайте так, чтобы болезненные последствия этого вы могли ощутить как реальные. Если вы поклялись бросить курить, сходите в больницу, в отделение интенсивной терапии, где увидите больных эмфиземой, подключенных к кислородным аппаратам, или посмотрите рентгеновский снимок почерневших легких злоупотреблявшего курением человека. Подобного рода опыт имеет необычайную силу воздействия и способствует выработке твердой убежденности. 4) И наконец, предпримите действие. Каждый сделанный вами шаг укрепляет данное себе обязательство и поднимает уровень вашей эмоциональной интенсивности и убежденности.

Одной из проблем, связанных с убежденностью, является то, что она часто основана на энтузиазме других людей, построенном на ваших убеждениях. Поэтому люди часто верят во что-то только потому, что в это верят другие. В психологии это называется **социальное доказательство**. Но социальное доказательство не всегда точно отражает действительность. Когда люди не уверены в том, что им делать, они смотрят на других в поисках гарантий. В книге доктора Роберта Чалдини «Влияние» описывается классический эксперимент. Однажды в парке раздался крик: «Помогите! Насилуют!», когда мимо проходил какой-то человек. В это же время двое других людей, не обращая внимания на крики о помощи, продолжали спокойно прогуливаться. Субъект не знает, отвечать на мольбы жертвы или нет, но, видя действия двух

других людей, которые ведут себя так, как будто ничего плохого не происходит, он решает, что крики о помощи не имеют никакого значения, и тоже их игнорирует.

Одной из проблем, связанных с убежденностью, является то, что она часто основана на энтузиазме других людей, построенном на ваших убеждениях. Поэтому люди часто верят во что-то только потому, что в это верят другие. В психологии это называется **социальное доказательство**. Но социальное доказательство не всегда точно отражает действительность. Когда люди не уверены в том, что им делать, они смотрят на других в поисках гарантий. В книге доктора Роберта Чалдини «Влияние» описывается классический эксперимент. Однажды в парке раздался крик: «Помогите! Насилуют!», когда мимо проходил какой-то человек. В это же время двое других людей, не обращая внимания на крики о помощи, продолжали спокойно прогуливаться. Субъект не знает, отвечать на мольбы жертвы или нет, но, видя действия двух других людей, которые ведут себя так, как будто ничего плохого не происходит, он решает, что крики о помощи не имеют никакого значения, и тоже их игнорирует.

Использование социального доказательства представляет собой прямой путь к ограничению собственной жизни – это значит сделать ее такой же, как у других людей. Наиболее сильным социальным доказательством, которое охотно используют люди, является информация, получаемая ими от «знатоков». Но всегда ли правы знатоки? Вспомните о врачевателях, которые исцеляли нас в течение многих лет. Не так давно самые современные врачи свято верили в целительное действие пиявок! И наше поколение хорошо помнит то время, когда беременным женщинам при утренней тошноте врачи давали успокаивающий препарат – бенедектин, что считалось равноценным «благословению», – но, как показал жизненный опыт, он вызывал врожденные пороки у детей. Конечно, врачи прописывали этот препарат потому, что его выпускали компании по изготовлению медпрепаратов, то есть профессионалы-фармацевты, которые вселили в докторов уверенность, что это самое лучшее лекарство в мире.

Какой мы получили от этого урок? Слепая доверчивость не является хорошим советчиком. А я говорю: не принимайте вслепую ничего! Проверяйте все в контексте своей собственной жизни – имеет ли это смысл для вас лично?

Иногда нельзя доверять даже свидетельству собственных чувств, что подтверждает история Коперника. Во времена этого гениального польского астронома каждый человек *знал*, что Солнце вращается вокруг Земли. Откуда? Очень просто, каждый человек, выйдя на улицу, мог посмотреть на небо и сказать: «Видите? Солнце прошло по небу. Очевидно, Земля является центром Вселенной». Но в 1543 году Коперник впервые разработал точную модель Солнечной системы. Он, подобно другим гениям науки древности, имел мужество бросить вызов «мудрецам-экспертам», и в конце концов истинность его теорий была признана и принята обществом, хотя и не при его жизни.

Страдание является решающим фактором для изменения убеждений

И все-таки самым сильным средством, с помощью которого можно изменить убеждение, является страдание, боль. Показательным примером силы измененных убеждений может служить случай, произошедший во время телевизионного шоу Салли Джесси Рафаэль, когда одна смелая женщина выступила перед аудиторией всего мира, чтобы заявить о своем разрыве с ку-клукс-кланом. Забавно, что она была на той же передаче всего месяц назад, когда принимала в ней участие вместе с другими женщинами из этой организации, выступавшими против всех, кто не разделял их расовых убеждений, яростно кричавшими о том, что расовое

смешение приведет страну и народ к полному краху. Что заставило ее изменить свои убеждения на противоположные? Три вещи. Во-первых, какая-то молодая женщина из аудитории во время первой передачи встала и, рыдая, умоляла ее выслушать. Ее муж был испанского происхождения, и она сказала, что не может поверить, что какая-то группа людей может питать такие человеконенавистнические чувства к людям другой расы. Во-вторых, возвращаясь домой, во время полета она накричала на своего сына (который был с ней, хотя и не разделял ее взглядов) за то, что он «позорил ее» на национальном телевидении. Другие женщины всячески поносили парня за неуважительное отношение к матери, приведя цитату из Библии: «Чти отца твоего и матерь твою». На это шестнадцатилетний мальчик ответил, что Бог, конечно же, не имел в виду заставить его уважать дьявола во плоти, которому она уподобилась, и сошел с самолета в Далласе, поклявшись, что никогда не вернется домой. Продолжая свой полет, эта женщина все время мысленно прокручивала события дня и тоже стала думать о той войне, которая шла в ее стране на Среднем Востоке. Она вспомнила, что сказал ей еще один участник встречи в тот день: «Молодые цветные мужчины и женщины борются не только за себя, но также и за *вас*». Она подумала о своем сыне, о том, как сильно она любит его и как несправедливо с ним обращалась. Она не представляла, что эта короткая перепалка с сыном может оказаться их последним разговором. Сама мысль об этом была настолько тяжела, что она не могла этого перенести. Она должна измениться немедленно.

Опираясь на этот опыт, она рассказала присутствующим, что получила повеление от Бога, которое и передает сейчас: положить конец клану и начать любить всех людей одинаково, как своих братьев и сестер. Конечно, она потеряет своих друзей – будет изгнана из общества ККК, – но считает, что ее душа теперь очистилась и она начнет заново свою жизнь с чистой совестью.

Проверять свои убеждения и их последствия жизненно важно, чтобы быть уверенными в том, что они вдохновляют нас. Но как узнать, какие именно следует выработать убеждения? Ответ таков: найдите кого-нибудь, кто уже получает результаты, которых вы действительно хотите добиться в своей жизни. Эти люди послужат вам живыми моделями, дадут вам ответы, которых вы ищете. Неизбежно за успехами этих людей стоит ряд вдохновляющих убеждений.

Одним из способов расширить диапазон своей жизни является моделирование ее по образцу тех людей, которые уже преуспевают. Это очень действенно и очень занимательно; к тому же эти люди есть в вашем окружении. Все дело лишь в вопросах: «Как вы считаете, что может вас изменить? Какие у вас есть убеждения, отличающие вас от других?» Много лет назад я прочел книгу «Встречи с замечательными людьми» и взял ее за образец для формирования собственной жизни. С тех пор я постоянно пребываю в поисках совершенствования, постоянно выискиваю выдающихся мужчин и женщин нашего общества, чтобы узнать их убеждения, ценности и стратегии достижения успеха. Два года назад я выпустил ежемесячный аудиожурнал «Сила общения!», в котором я беру интервью у этих исполинов. В сущности, многие особенности, которыми я делюсь с вами в этой книге, явились результатами интервью с некоторыми из этих людей, блиставших каждый в своей конкретной области. Взяв на себя обязательство делиться с вами этими интервью и моими новейшими мыслями каждый месяц, я разработал постоянный план того, как не только вдохновлять других людей, но также постоянно совершенствоваться и самому. Я буду счастлив помочь вам снять модель с преуспевающих людей с помощью моей программы, но помните: вы не должны ограничиваться тем, что я предлагаю. Необходимые вам модели окружают вас каждый день.

Мы есть то, что мы думаем. Все то, что вытекает из наших мыслей. Из наших мыслей мы создаем наш мир.

Будда

Уже почти десять лет на моих семинарах «Жить здоровыми» я говорю людям о прямом отношении между высоким процентом животного белка в типичной американской пище и высоким процентом смертности от этих двух главных убийц – сердечных заболеваний и рака. Делая это, я противоречу одной из систем убеждений, которая в основном формирует наше физическое состояние последние десятилетия, – «Четыре основные группы питания», рекомендующие обильные ежедневные блюда из мяса или рыбы. Тем не менее сегодня ученые установили прямую связь между потреблением животного белка и опасностью развития сердечно-сосудистых заболеваний и рака. В сущности, комитет врачей-терапевтов, состоящий из 300 членов, попросил сельскохозяйственное ведомство убрать продукты мясные, рыбные, из домашней птицы, молочные и яйца из рациона питания, ежедневно рекомендуемого для больных. И само правительство рассматривает этот вопрос в плане расширения четырех основных групп продуктов до шести, к которым должны быть отнесены мясо, куры и рыба. Потребление этих продуктов должно быть сведено в целом до минимума. Этот огромный сдвиг в убеждениях вызвал возмущение во многих регионах. Я считаю, что вскоре наступит следующий этап пересмотра этого вопроса, поскольку мы имели возможность наблюдать пагубное воздействие животного белка на здоровье человека на протяжении всей истории нашей цивилизации.

Как утверждал немецкий философ Артур Шопенгауэр, вся правда проходит через три этапа.

Как утверждал немецкий философ Артур Шопенгауэр, вся правда проходит через три этапа.

Сначала над этим смеются.

Потом этому яростно противятся.

А затем это принимается как очевидное.

Эти идеи о животном белке сначала высмеивали, теперь мы против них яростно выступаем. В конечном счете их примут – но не раньше, чем еще множество людей станут жертвами болезней или даже умрут из-за своих ограничивающих убеждений о том, насколько важно для нашего тела потреблять как можно больше животного белка.

В бизнесе у нас также есть ряд ошибочных убеждений, которые ведут нас вниз по пути экономических разочарований, а иногда и к потенциальной катастрофе. Наша экономика стоит перед проблемами практически в каждой области. Почему? Я нашел одну разгадку в статье, которую прочел в журнале «Forbes». В этой статье описываются два автомобиля – «Chrysler-Plymouth Laser» и «Mitsubishi Eclipce» – и отмечается, что если «Chrysler» продает за одну торговую сделку в среднем тринадцать штук, то «Mitsubishi» – в среднем более ста! Вы можете сказать: «Что в этом нового? Японцы побили американские компании по продаже автомобилей». Но главное заключается в том, что эти два автомобиля совершенно одинаковы – они были сконструированы при совместном участии этих двух компаний. Единственная разница между ними – их название и компания, которая их продает. Как это могло случиться? Как вы уже могли догадаться, исследования, выяснявшие причину расхождений при продаже этих автомобилей, показали, что люди хотят покупать японские автомобили потому, что верят, что их качество выше. Проблема в том, что это ошибочное убеждение. Автомобиль американской компании имеет те же качества, потому что это точно такой же автомобиль.

Почему же потребители считают иначе? Очевидно потому, что японцы создали *репутацию* качества своих товаров, обеспечив нас многочисленными подтверждениями этого – и до такой степени, когда уже не может возникнуть никаких вопросов по поводу их ценности. Вы будете

удивлены, когда узнаете, что обязательство японцев повысить качество является на самом деле результатом приезда американского эксперта доктора В. Эдвардса Деминга. В 1950 году этот прославленный эксперт по контролю за качеством был приглашен в Японию генералом Мак-Артуром, которого потрясли масштабы разрушений японской индустриальной базы, – в Японии он не мог даже как следует поговорить по телефону. По просьбе Японского союза ученых и инженеров Деминг начал обучать японцев своим основным принципам по контролю за качеством. Слушая это, не приходит ли вам в голову в первую очередь мысль, что это относится к проверке качества чисто физических свойств продукции. Ничто не могло бы быть дальше от истины. Деминг обучил японцев четырнадцати принципам и основному убеждению – что и явилось основой практически всех решений, принятых в ныне преуспевающей крупной транснациональной японской корпорации до сего дня.

Основное убеждение, коротко, заключается в следующем: твердое обязательство постоянного улучшения качества данного бизнеса *каждый божий день*, которое обеспечит возможность доминировать на мировых рынках. Деминг учил, что качество должно не только отвечать требованиям определенного стандарта, но и быть неотъемлемой частью важного процесса нескончаемого улучшения. Он учил японцев, что если они будут жить в соответствии с этими принципами, то он гарантирует, что в течение пяти лет они наводнят мир качественной продукцией, а через десять или двадцать лет станут одной из самых экономически сильных мировых держав.

Многие считали заявления Деминга безумством. Но японцы поверили его словам, и сегодня он является высокочтимым отцом «японского чуда». В сущности, каждый год, начиная с 1950-го, наивысшей честью, которой может добиться любая японская компания, является Национальная премия Деминга. Эта награда присуждается по национальному телевидению и служит выражением признания той компании, которая показывает наивысший уровень качества продукции, обслуживания, менеджмента и поддержки рабочих по всей Японии.

В 1983 году «Ford Motor Company» наняла доктора Деминга провести ряд семинаров по проблемам управления. Одним из участником семинаров был Дональд Петерсон, который стал впоследствии президентом «Ford» и ввел принципы Деминга в практику своей компании. Петерсон решил: «Нам нужен этот человек, чтобы преобразовать нашу компанию». В то время «Ford» теряла миллионы долларов в год. Как только Деминг взялся за дело, он изменил традиционное для Запада убеждение, выражавшееся вопросом «Как мы можем увеличить наш объем и снизить расценки?», на «Как мы можем повысить качество того, что делаем, и делать это таким образом, чтобы это качество не обошлось еще дороже в будущем?» «Ford» сосредоточила все свое внимание на качестве продукции, сделав его основным приоритетом (как это было отражено в их рекламном лозунге «Качество – это задача номер один»). Реализуя систему Деминга, «Ford» в течение трех лет передвинулась с балансирования на краю неокупаемости в позицию ведущего промышленного лидера, имеющего *6 миллиардов прибыли*!

Как они этого добились? Они поняли, что представление американцев о японском качестве, несмотря на разочарование, многому их научило. Например, «Ford» заключила контракт с японской компанией делать половину телепередач для рекламы одного из их автомобилей, с тем чтобы увеличить объемы продаж. В процессе этого они обнаружили, что американские потребители требуют японских трансмиссий. В сущности, они готовы были даже заплатить за это дополнительные деньги! Это расстроило многих из руководящего штата «Ford», первой реакцией которых было: «Да это всего лишь ошибочное убеждение части людей нашего общества; им это просто внушили!» Но под надзором Деминга прошли тестирование коробки передач и было обнаружено, что они издавали больше шума, ломались гораздо чаще и чаще возвращались на завод, чем японские, с которыми фактически не было никаких забот – они не

давали ни вибрации, ни шума. Деминг учил членов команды «Ford», что качественная продукция в конечном счете всегда «стоит» меньше. Это было прямо противоположно тому, во что верило большинство людей: что вы можете достичь определенного уровня качества прежде, чем стоимость выйдет из-под контроля. Когда эксперты взяли коробки передач американского автомобиля по отдельности и измерили все их части, то обнаружили, что все они отвечали стандартам, установленным руководством «Ford», тем же стандартам, которые были посланы японцам. Но когда они измерили японские коробки передач, то практически не нашли между ними ни малейшей разницы! Тогда коробки передач были перенесены в лабораторию и обмерены *под микроскопом*, дабы обнаружить хоть какое-нибудь отличие.

Почему эта японская компания поднялась даже на более высокий уровень стандарта качества, чем требовалось по контракту? Они верили, что *качество стоит меньше*, чем если бы они создали продукцию, которая не удовлетворяла бы требованиям потребителей – потребителей, которые готовы были бы заплатить больше денег за их продукцию. Они работали исходя из того же основного убеждения, которое толкало их к одной из высших рыночных позиций в мире: обязательство непрерывного улучшения и постоянное повышение жизненного уровня их потребителей. **Этим убеждением был американский экспорт – тот, который, по моему мнению, нам необходимо было бы репатриировать, чтобы изменить направление развития нашей экономики в будущем.**

Одним из негативных убеждений, которое вполне способно разрушить нашу экономическую силу как нации, является то, что Деминг называет *управлением видимыми числами*, – традиционное корпоративное убеждение, что нужно снижать стоимость и повышать доходные статьи. Примером может служить удивительный случай, который произошел, когда Лунн Таунсенд взял под контроль «Chrysler» во время широкомасштабного падения спроса. Таунсенд немедленно попытался повысить доходные статьи, но, что более важно, снизил себестоимость. Каким образом? Он уволил 2/3 инженерно-технического состава. На короткий период это оценивалось как правильное решение. Прибыль резко увеличилась, и его окрестили героем. Но два года спустя «Chrysler» снова оказалась в финансовых тисках. Что же случилось? Разумеется, дело не в одном каком-то факторе. Но с позиции перспективы решения Таунсенда могли оказаться разрушительными для качества продукции, от которого зависел долгосрочный успех компании. Часто именно те люди, которые причиняют вред нашим компаниям, вознаграждаются, потому что производят результаты за короткое время. Иногда мы лечим симптомы проблемы, в то время как сами вынашиваем ее причину. Нам следует быть осторожными в интерпретации результатов. И наоборот, одним из наиболее важных факторов в преобразовании «Ford Motor Company» было усилие их конструкторского состава, сделавшего новый автомобиль, названный «Taurus». Качество этого автомобиля установило новый стандарт для «Ford», и толпы потребителей спешили его купить.

Что мы можем почерпнуть из всего этого? Убеждения, которые мы приобретаем в бизнесе и в жизни, управляют всеми нашими решениями и, следовательно, нашим будущим. Одним из наиболее важных глобальных убеждений, которое мы с вами можем выработать в себе, – это убеждение, что для счастья и успеха мы должны постоянно повышать уровень своей жизни, расти и развиваться.

Японцы прекрасно усвоили этот принцип. В японском бизнесе под влиянием Деминга появилось новое слово, постоянно используемое в обсуждении деловых или личных отношений. Это слово *«кайзен»*. Буквально оно означает постоянное улучшение, и это слово повсеместно используется в их языке. Они часто говорят о *кайзен* их торгового дефицита, о *кайзен* производственной линии, *кайзен* личных отношений. В результате они постоянно заботятся об улучшении. Между прочим, *кайзен* основано на принципе постепенных, простых улучшений.

Но японцы понимают, что незначительные усовершенствования, осуществляемые *ежедневно*, вместе создадут такой уровень качества, о котором большинство людей не смеют и мечтать. У японцев есть пословица: «Если человек не показывается в течение трех дней, друзья должны навестить его и узнать, какие его постигли изменения». Поразительно, но не удивительно, что в английском языке нет эквивалента слову «кайзен».

Чем больше я наблюдал за влиянием *кайзен* на развитие японского бизнеса, тем больше понимал, что это организационный принцип, оказавший огромное влияние на мою собственную жизнь. Мое личное обязательство постоянно совершенствоваться, постоянно повышать собственные стандарты качества жизни – это то, что поддерживало во мне чувство преуспевающего и счастливого человека. Я понял, что всем нам нужно какое-то слово, чтобы сконцентрировать все свое внимание на постоянном и непрерывном совершенствовании. Когда мы придумаем такое слово, то закодируем его значение и выработаем соответствующий образ мышления. Слова, которые мы постоянно используем, прикрывают ход наших мыслей и воздействуют даже на принятие решений.

В результате всего этого я создал простую мнемонику: **ПИНС!**, что является сокращением фразы «постоянно и непрерывно совершенствуйся!». Я считаю, что уровень успеха, которого мы достигаем в жизни, прямо пропорционален уровню нашего обязательства ПИНС! постоянному и непрерывному совершенствованию. ПИНС! – это принцип, касающийся не только бизнеса, но и каждого аспекта нашей жизни. Японцы любят говорить о контроле за качеством в масштабе компании. Я думаю, что нам нужно сосредоточить свое внимание на ПИНС! в нашем бизнесе, ПИНС! в наших личных отношениях, ПИНС! в нашей духовной сфере, ПИНС! относительно нашего здоровья и ПИНС! в наших финансах. Как мы можем сделать постоянные и непрерывные усовершенствования в каждой из этих областей? Это должно превращать нашу жизнь в невероятное приключение, во время которого мы все время занимаемся поиском следующего уровня.

ПИНС! – это настоящая дисциплина. Ее нельзя практиковать от случая к случаю, в зависимости от настроения. Она должна стать **постоянным обязательством, подконтрольным действием**. Суть ПИНС! – в постоянном, может быть, даже поминутном, непрерывном совершенствовании, из которого в перспективе вылепится шедевр колоссального масштаба. Если вы когда-либо посещали Большой каньон, то знаете, о чем я говорю. Вы наблюдали внушающую благоговейный трепет красоту, создаваемую миллионами лет постепенных изменений, которые река Колорадо и ее многочисленные притоки беспрерывно производили, чтобы создать одно из семи природных чудес света.

Многие люди никогда не чувствуют себя защищенными, потому что вечно беспокоятся – то о том, что потеряют работу или деньги, которые у них уже есть, или супругу, или здоровье и т. д. **Единственная истинная гарантия безопасности в жизни исходит от осознания того, что каждый божий день вы так или иначе совершенствуетесь,** повышаете свою значимость и что вы нужны своей компании, своим друзьям и своей семье. **Я не беспокоюсь о поддержании качества своей жизни, потому что каждый день работаю над его улучшением.** Я постоянно стремлюсь к знаниям, ищу новые и более действенные пути, чтобы придать дополнительную ценность жизни других людей. Это вселяет в меня чувство уверенности, что я всегда могу чему-то научиться, постоянно расширять свой кругозор, могу все время расти.

ПИНС! не означает, что у вас никогда не будет проблем. В сущности, вы можете лишь улучшить что-нибудь, если поймете, что это не совсем правильно, что это еще не тот уровень, который должен быть. Цель ПИНС! состоит в том, чтобы обнаруживать проблемы в процессе их появления и устранять еще до того, как они станут критическими. В конце концов, наилучший

момент убить «чудовище» – это убить его в зародыше.

Неотъемлемой частью моего личного обязательства следовать принципу ПИНС! является неизменный «ритуал» – в конце каждого дня я задаю себе вопросы: «Что я узнал сегодня? Какой я внес вклад или что усовершенствовал? Что мне доставило радость?» Если вы каждый день будете постоянно совершенствовать свою способность наслаждаться жизнью, то достигнете такого уровня полноты этого ощущения, о котором большинство людей не смеют и мечтать.

Незначительные улучшения вероятны и, следовательно, достижимы!

Пэт Рили из баскетбольной команды «Los Angeles Lakers» считается самым легендарным тренером в истории НБА. Некоторые считают, что он был так удачлив лишь благодаря команде потрясающих игроков. Это правда, игроки были удивительные, но ведь у многих людей есть необходимые ресурсы, чтобы преуспеть, тем не менее они не делают этого постоянно. Способность Пэта добиваться успеха основывалась на его обязательстве ПИНС!. Он рассказывал, что в начале сезона 1986 года ему был брошен серьезный вызов. Многие из игроков буквально сделали все возможное в этой игре и считали, что в предыдущем сезоне играли, как никогда, но все-таки проиграли «Boston Celtics». В поисках подходящего стимула для повышения уровня игры Пэт пришел к решению ввести систему незначительных улучшений. Он убедил спортсменов, что повышение качества игры хотя бы на 1 процент относительно их нынешнего уровня в корне изменит результат в этом сезоне. Это кажется смехотворно малым, но если подумать о том, что каждый из двенадцати игроков повысит на 1 процент свое умение работать на площадке в пяти зонах, то общее усилие всей команды станет *на 60 процентов более эффективным*, чем было прежде. А чтобы выиграть в следующем чемпионате, вероятно, достаточно было бы 10 процентов общих усилий. Однако действительной ценностью этой философии является то, что каждый спортсмен *верил*, что это достижимо. Каждый чувствовал уверенность, что он может улучшить свою игру хотя бы на 1 процент сверх предельных возможностей в пяти основных зонах игры, и это чувство уверенности в достижении цели заставило их еще больше раскрыть свои потенциальные возможности. Каков же был результат? Большинство из игроков улучшили качество своей игры на 5 процентов, а некоторые – даже на 50. Согласно заявлению Пэта Рили, сезон игры 1987 года оказался для них самым легким, более легким, чем когда-либо прежде. ПИНС! срабатывает всегда, если вы берете на себя это обязательство.

Запомните: ключ к успеху – это выработка чувства уверенности, своего рода убеждение, которое позволяет вам развиваться как личности и предпринимать необходимые действия, чтобы сделать свою жизнь и жизнь окружающих вас людей более качественной. Вы можете считать, что сегодня понимаете жизнь хорошо, но мы с вами должны помнить, что с годами мы будем приобретать новый опыт и, быть может, оглядываясь назад, на основании этого жизненного опыта придем к иному убеждению. Мы можем выработать даже более вдохновляющие убеждения, отказавшись от тех, относительно которых мы чувствовали себя неуверенно. Поймите, что ваши убеждения могут измениться, когда вы соберете дополнительные подтверждения. Что действительно имеет сейчас значение, так это то, как нынешние ваши убеждения воздействуют на вас – вдохновляюще или расслабляюще. Начните сегодня же вырабатывать привычку сосредоточиваться на последствиях своих убеждений. Укрепляют они ваш фундамент, побуждая к действию в желанном направлении, или тащат вас назад?

Потому что каковы мысли в душе его, таков и он.

Книга Притчей Соломоновых 23:7

Зная так много об убеждениях, осталось только выяснить, какие из них уже направляют наши действия.

Поэтому прямо сейчас отложите в сторону все прочие занятия и следующие десять минут посвятите **«мозговому штурму» всех имеющихся у вас убеждений – как позитивных, так и негативных:** незначимых убеждений, которые, как вам кажется, ни на что не влияют, и глобальных, которые оказывают огромное влияние на вашу жизнь. Убедитесь, что сюда входят:

Потому что каковы мысли в душе его, таков и он.

Книга Притчей Соломоновых 23:7

Зная так много об убеждениях, осталось только выяснить, какие из них уже направляют наши действия.

Поэтому прямо сейчас отложите в сторону все прочие занятия и следующие десять минут посвятите **«мозговому штурму» всех имеющихся у вас убеждений – как позитивных, так и негативных:** незначимых убеждений, которые, как вам кажется, ни на что не влияют, и глобальных, которые оказывают огромное влияние на вашу жизнь. Убедитесь, что сюда входят:

• убеждения типа «**если**… **то**», например: «Если я постоянно буду выкладываться полностью, то достигну успеха» или «Если я буду вести себя с этим человеком так необузданно, то он бросит меня»;

• **глобальные убеждения**, например в отношении людей: «Люди в основном хорошие» или «Люди причиняют страдания», в отношении себя, своих возможностей, относительно времени, недостатка или избытка чего-либо.

Быстро запишите все убеждения, какие только можете вообразить, на бумагу в течение десяти минут. Пожалуйста, доставьте себе удовольствие и сделайте это прямо сейчас. Я покажу вам, как можно укрепить свои вдохновляющие убеждения и избавиться от расслабляющих.

ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ

_____

РАССЛАБЛЯЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ

_____

Достаточно ли времени вы затратили на заполнение этих двух страниц, на запись вдохновляющих и расслабляющих убеждений? Если нет, вернитесь к этому занятию и доведите список до конца.

Что это вам дало? Уделите минуту тому, чтобы просмотреть эти убеждения. Выберите и **обведите кружочком три самых вдохновляющих убеждения**. Каким образом они вдохновляют вас? Как укрепляют вашу жизнь? Подумайте об их позитивном влиянии на вас в процессе осуществления той или иной цели. Несколько лет тому назад я составил подобный список, и он оказался бесценным, так как я обнаружил у себя убеждение, которое использовалось не полностью. Этим убеждением было следующее: **«Всегда есть**

возможность изменить положение дел, если взять на себя соответствующее обязательство». Просматривая свой список, я подумал: «Вот убеждение, которое необходимо укрепить и сделать убежденностью».

Как я был рад, что сделал это, потому что спустя лишь год эта убежденность стала моим ангелом-хранителем, вытащившим меня из самого тяжелого периода моей жизни, когда казалось, что все идет ко дну. Эта убежденность не только поддержала мой дух, но также помогла справиться с самыми трудными проблемами, связанными с бизнесом и личными делами, которые в то время требовали решения. Одно это убеждение, это чувство уверенности, дало мне возможность найти пути изменить положение дел, когда все вокруг меня говорили, что это сделать невозможно. Я не только все изменил, но и преобразовал самые крупные проблемы в самые широкие благоприятные возможности – и вы тоже можете сделать это! Оцените свой список и соберите всю свою эмоциональную силу и уверенность в том, что эти убеждения правильные и вполне реальные, а значит, могут направлять ваши будущие поступки.

А теперь давайте просмотрим список ограничивающих убеждений. Как вы думаете, каковы могут быть последствия подобных убеждений? **Обведите кружком два наиболее расслабляющих убеждения.** Примите прямо сейчас, раз и навсегда, решение, что вы больше не намерены расплачиваться за эти убеждения, оказывающие пагубное влияние на вашу жизнь. Запомните, что если вы начнете сомневаться в этих убеждениях и проявлять колебания относительно их ценности, то тем самым можете расшатать «ножки» их подтверждений, так что они уже не будут оказывать на вас влияния. Выбейте эти «ножки» из-под своих расслабляющих убеждений, **задав себе следующие вопросы**:

1. Насколько это убеждение смехотворно или абсурдно?

2. Может ли человек, по примеру которого я смоделировал это убеждение, служить образцом для подражания?

3. Чего в конечном счете мне это будет стоить эмоционально, если я не избавлюсь от этого убеждения?

4. Чего в конечном счете мне это будет стоить в личных отношениях, если я не избавлюсь от этого убеждения?

5. Чего мне это будет стоить в физическом плане, если я не избавлюсь от этого убеждения?

6. Чего в конечном счете мне это будет стоить в финансовом отношении, если я не избавлюсь от этого убеждения?

7. Чего это будет стоить моей семье, близким людям, если я не избавлюсь от этого убеждения?

Если вы нашли время искренне ответить на эти вопросы, то заметите, что ваши убеждения в значительной степени утратили свою силу под напором этих вопросов. Но как узнать, чего эти убеждения будут вам стоить и какова была бы их реальная цена в будущем, если вы не изменитесь? Создайте ассоциацию сильнейшей неприязни и желания избавиться от них навсегда, а затем как конечный этап примите решение сделать это *сейчас*.

И наконец, мы не можем избавиться от прежних своих убеждений, не заменив их новыми. Поэтому прямо сейчас **напишите замену для двух ограничивающих убеждений, от которых вы только что избавились**. Каков же их антитезис? Например, если у вас есть убеждение, что «вы никогда не добьетесь успеха, потому что вы женщина», то вашим новым убеждением может быть следующее: «Поскольку я женщина, то располагаю такими ресурсами, о которых ни один мужчина не может даже мечтать!» А каковы же подтверждения, которые будут поддерживать эту мысль так, чтобы вы почувствовали уверенность в этом? Усиливая и подкрепляя это убеждение, вы заметите, что оно будет направлять ваше поведение совершенно новым, более стимулирующим образом.

Если вы не получаете в жизни желаемых результатов, я предлагаю вам спросить себя: «Во что мне следовало бы поверить, чтобы добиться в этом деле успеха?» Или: «Кто уже преуспел в этой области и во что такое они верили, что отличается от моих убеждений?» Или: «Во что необходимо верить, чтобы преуспеть?» Можно варьировать эти вопросы, главное – найти ключевое убеждение, которое ускользает от вас. Если вы испытываете боль, чувствуете разочарование или злость, то можете спросить себя: «Во что я должен был бы поверить, чтобы испытать подобное чувство?» Секрет этого простого процесса заключается в том, что он открывает вам убеждения, о существовании которых вы даже не подозревали. Например, если вы чувствуете подавленность и спрашиваете себя: «Какое я мог бы иметь убеждение, чтобы чувствовать себя подавленным?» – то, вероятно, найдете что-то такое связанное с будущим типа «Ничто никогда не изменится к лучшему» или «Нет никаких надежд». Когда вы услышите эти убеждения, сформулированные словесно, вы, возможно, подумаете: «Я в это не верю! Мне плохо именно сейчас, но я знаю, что это состояние не может длиться вечно. И это тоже пройдет». Или вы можете просто решить, что убеждения о перманентных проблемах разрушительны и вы не желаете обращать на них внимания.

Изучая эти ограничивающие убеждения, заметьте, как изменяются ваши чувства. Поверьте, что, сознательно изменяя **значимость** любого события, вы тем самым немедленно изменяете свое душевное состояние, отчего изменятся и ваши действия, что в конечном счете приведет к преобразованию вашей судьбы. Изменение значения того или иного явления вызовет изменение принимаемых вами решений. Помните: **ничто в жизни не имеет значения, кроме того значения, которое вы этому придаете**. Поэтому удостоверьтесь в том, что сознательно выбираете значения, которые в основном будут определять направление вашей судьбы.

Убеждения обладают огромной потенциальной силой создавать или разрушать. Я уверен, что вы приобрели эту книгу потому, что в глубине души у вас лежит сомнение, что вы реализовали еще далеко не все, на что способны. Хотите ли вы действительно использовать эту силу, чтобы обрести необходимую дальновидность и реализовать свои мечты? Тогда научитесь выбирать убеждения, которые будут вдохновлять вас; выработайте убежденность, которая поведет вас к новым вершинам, задействуйте свой до сих пор не использованный внутренний потенциал. Ваша семья, ваше дело, ваше окружение и ваша страна ожидают от вас этого.

Лидерство и сила убеждения

Лидеры – это личности, которые живут в соответствии со своими вдохновляющими убеждениями и учат других раскрывать в полную силу свои возможности путем устранения ограничивающих убеждений. Имя одного из выдающихся лидеров, который произвел на меня огромное впечатление, – Марва Коллинз, учительница по профессии. Вы, возможно, видели телевизионную программу «60 минут» или кинофильм о ней. Тридцать лет тому назад Марва

использовала всю свою внутреннюю силу, чтобы приблизить будущее, в корне изменив жизнь детей из бедных кварталов. Когда она получила свою первую работу учительницы в районе, который многие называли «чикагским гетто», ее ученики второго класса уже *не хотели* ничему учиться. Тем не менее миссия Марвы состояла в том, чтобы направить судьбу этих детей в другое русло. У нее было не просто убеждение, что она может оказать на них воздействие, а глубокая, страстная убежденность, что она *сделает* это ради их блага. И на этом пути для нее не существовало преград. Встретившись лицом к лицу с такой проблемой, как отнесение детей к категории дислексиков, и другими видами беспорядков в школе, она поняла, что проблема заключалась не в детях, а в способе их обучения. Никто никогда не пробуждал в них стремления к соревнованию. В результате дети не верили в свои способности. У них не было никаких побуждений вырваться вперед и узнать, кто они есть на самом деле и на что способны. Человеку от природы свойственно отвечать на вызов, и Марва Коллинз поняла, что в этих детях прежде всего нужно разбудить именно это качество – стремление соревноваться.

Поэтому она отбросила в сторону все прежние книги, а вместо них взяла Шекспира, Софокла и Толстого. Все другие учителя говорили: «Здесь ничем не поможешь. Эти дети не способны что-то понять». И, как вы можете догадаться, многие из них набросились на Марву, говоря, что она поломает этим детям жизнь. Но ученики Марвы не только поняли материал, но и весьма преуспели в этом. Почему? Потому, что она пламенно верила в уникальность души каждого ребенка и в значение их индивидуальных способностей при обучении. Она внесла в свою программу обучения столько гармонии и любви, что буквально заставила детей поверить в себя – для некоторых это было впервые в жизни. Результаты, которые она постоянно получала на протяжении десятилетий, были поразительны.

Я впервые встретился с Марвой и взял у нее интервью в Вестсайдской подготовительной частной школе, которую она основала вне системы школ города Чикаго. После нашей встречи я решил побеседовать с некоторыми из ее учеников. Первому попавшемуся мне на глаза ученику, улыбавшемуся во весь рот, было четыре года. Я пожал ему руку.

– Привет, я Тони Роббинс.

– Хелло, мистер Роббинс, меня зовут Тэлмадж Гриффин. Мне четыре года. Что вы хотели бы узнать?

– Ну, Тэлмадж, скажи мне, что ты изучал в эти дни?

– Многое, мистер Роббинс.

– Хорошо, какие книжки ты прочел в последнее время?

– Я закончил читать «О мышах и людях» Джона Стейнбека.

Нет необходимости говорить, как я был поражен. Я спросил его, о чем книга, воображая, что он скажет что-нибудь типа «Жили-были два парня по имени Джордж и Ленни…». Но он сказал: «Ну, главное действующее лицо…» В этот момент я уже был сторонником методики Марвы! Затем я спросил, чему его научила эта книга.

– Мистер Роббинс, я не просто научился чему-то. Эта книга *проникла мне в душу*.

Я засмеялся и спросил:

– А что значит «проникать»?

– Распространиться внутри, – ответил он, а затем дал более подробное определение, чем мог бы дать я вам.

– А что так сильно затронуло тебя в этой книге, Тэлмадж?

– Мистер Роббинс, я заметил, что в этой истории дети никогда никого не судят из-за цвета их кожи. Это делают только взрослые. И еще я знаю что, когда вырасту, буду помнить уроки детства.

Я почувствовал, что мои глаза наполняются слезами, так как понял, что Марва Коллинз наделила этого «молодого человека» и многих других, ему подобных, мощными убеждениями, которые будут продолжать формировать их решения не только сегодня, но и в последующей жизни. Марва подняла качественный уровень жизни своих учеников, используя три организационных принципа, о которых я уже говорил в начале этой книги: она заставила их установить для себя более высокий стандарт, помогала им вырабатывать новые, стимулирующие убеждения, которые дали им возможность прорваться сквозь прежние ограничения, и поддерживает все это с помощью специальных навыков и стратегий, необходимых для долгосрочного успеха. Каковы же результаты? Ее ученики становятся не только уверенными в себе, но и знающими. Результаты их познаний поразительны, а навыки, вырабатываемые в повседневной жизни, хорошо осваиваются.

Напоследок я спросил Тэлмаджа:

– А что самое важное, чему миссис Коллинз тебя научила?

– Самое важное, чему миссис Коллинз меня научила, – это то, что **ОБЩЕСТВО МОЖЕТ ПРЕДПОЛАГАТЬ, НО ОПРЕДЕЛЯТЬ СВОЮ СУДЬБУ Я БУДУ САМ**!

Пожалуй, нам всем следовало бы запомнить урок, который дал нам ребенок. Имея убеждения, которые юный Тэлмадж выразил так превосходно, я ручаюсь, что он, равно как и другие дети из его класса, будет иметь огромные возможности постепенно преобразовывать свою жизнь таким образом, чтобы построить будущее, о котором они мечтают, а не которого страшится большинство людей.

Давайте сделаем краткий обзор всего, что мы уже усвоили. Мы выяснили, что внутри каждого из нас таится сила, которую нужно разбудить. Эта сила начинается со способности принимать сознательные решения, которые формируют нашу судьбу. Но есть одно внутреннее убеждение, которое мы должны изучить и разрешить, и это убеждение можно найти в нашем ответе на вопрос…

5. Может ли изменение произойти мгновенно?

Говорю: не все мы умрем, но все изменимся… вдруг, во мгновение ока, при последней трубе.

Послание к Коринфянам 15:51

Сколько помню себя, я всегда мечтал иметь возможность помогать людям изменять любую область их жизни. Инстинктивно, с раннего возраста, я понимал: чтобы обрести способность

помогать другим измениться, я должен быть способен измениться сам. Еще учась в средней школе, я начал приобретать знания по книгам и магнитофонным записям, что, по моему мнению, могло помочь разобраться, как изменить поведение и эмоции человека.

Конечно, я хотел улучшить определенные аспекты своей собственной жизни: открыть в себе движущие силы, заставить себя подчиниться им и предпринять действие, научиться наслаждаться жизнью и устанавливать связи и контакты с людьми. Я не знаю почему, но каким-то образом я связывал удовольствие с процессом приобретения знаний и умением поделиться ими с другими людьми, что могло произвести изменение в качественном уровне их жизни, в результате чего они научились бы ценить мои усилия и, может быть, даже полюбили бы меня. В результате в период моего пребывания в средней школе я уже был известен как «Ходячее Решение». Если у кого-то возникала проблема, он знал, к кому идти – я был как раз тем парнем, который мог все утрясти, и очень гордился этим.

Чем больше я читал, тем больше хотелось узнать еще. Стремление понять, каким образом можно оказать воздействие на человеческие эмоции и поступки, стало для меня своего рода одержимостью. Я прошел курс скоростного чтения, и у меня развился ненасытный аппетит на книги. За несколько лет я прочел около 700 книг, почти все они касались области человеческого развития, психологии, влияния и психологического развития. Я хотел знать *все* о том, как можно повысить качество нашей жизни, и пытался немедленно применить это к себе, а также поделиться своими знаниями с другими людьми. Но я не остановился на книгах. Я стал настоящим фанатом магнитофонных записей, познавательных текстов и, еще учась в средней школе, экономил деньги для посещения различных семинаров по развитию личности. Но весьма скоро у меня появилось такое ощущение, как будто я все время слушаю одно и то же, только каждый раз в несколько переработанном варианте. Я понял, что уже не получаю ничего нового, и почувствовал некоторое пресыщение.

Однако сразу после моего дня рождения, когда мне исполнился двадцать один год, я испытал на себе действие ряда методов, которые могли произвести изменение в жизни людей с молниеносной быстротой: простые методы типа гештальттерапии и средства воздействия эриксоновского гипноза и нейролингвистического программирования. Когда я увидел, что эти средства действительно могут помочь людям измениться *за считанные минуты*, на что раньше уходили месяцы, годы или десятки лет, я уверовал в то, что приближаюсь к цели. Я решил направить все свои физические и интеллектуальные ресурсы на овладение этими методами. Не остановился я и на этом: стоило мне что-нибудь узнать, как я тотчас применял это на практике.

Я никогда не забуду свою первую неделю обучения нейролингвистическому программированию. Мы изучали метод, как навсегда избавиться от той или иной формы фобии менее чем за час – на что при всевозможных методах традиционной терапии уходило пять или более лет! На пятый день во время занятий я повернулся к психологам и психиатрам и сказал: «Эй, ребята, давайте найдем кого-нибудь из страдающих фобией и вылечим его!» Они посмотрели на меня как на сумасшедшего. Они ясно дали мне понять, что я необразованный человек, что нужно подождать окончания шестимесячной программы курса, после которого выдается соответствующий сертификат, затем пройти процедуру тестирования, и если все пройдет успешно, только тогда мы будем готовы использовать этот материал.

Но я не хотел ждать. И поэтому начал свою карьеру, появляясь в радио– и телевизионных программах по всей Канаде, а впоследствии также и в Соединенных Штатах. В каждой из них я рассказывал людям об этих методах, направленных на изменения, и разъяснял, что, если мы захотим изменить свою жизнь, несмотря на то что на протяжении многих лет нами управляла какая-нибудь расслабляющая привычка или фобия, это поведение или эмоциональную модель

можно изменить *в течение нескольких минут*, даже если раньше они годами тщетно пытались это сделать.

Была ли это радикальная концепция? Конечно. Но я с жаром доказывал, что **все изменения происходят в один момент**. Просто большинство из нас ждет какого-то особого случая, пока мы окончательно *решим* произвести какое-либо изменение. Если бы мы как следует понимали работу мозга, говорил я, то прекратили бы бесконечный процесс анализирования, почему с нами случилось то или другое, а если бы мы могли просто изменить то, с чем связываем страдание или удовольствие, то могли бы с такой же легкостью изменить направление обусловленности нашей нервной системы и *немедленно* взять под контроль свою жизнь. Представьте: не имеющий степени доктора молодой человек, делающий такие вызывающие заявления по радио, не мог так просто обойти некоторых обученных традиционным методам лечения профессионалов в области психических заболеваний. Одни психиатры и психологи нападали на меня, другие даже выступали с протестами по радио.

Но я не хотел ждать. И поэтому начал свою карьеру, появляясь в радио– и телевизионных программах по всей Канаде, а впоследствии также и в Соединенных Штатах. В каждой из них я рассказывал людям об этих методах, направленных на изменения, и разъяснял, что, если мы захотим изменить свою жизнь, несмотря на то что на протяжении многих лет нами управляла какая-нибудь расслабляющая привычка или фобия, это поведение или эмоциональную модель можно изменить *в течение нескольких минут*, даже если раньше они годами тщетно пытались это сделать.

Была ли это радикальная концепция? Конечно. Но я с жаром доказывал, что **все изменения происходят в один момент**. Просто большинство из нас ждет какого-то особого случая, пока мы окончательно *решим* произвести какое-либо изменение. Если бы мы как следует понимали работу мозга, говорил я, то прекратили бы бесконечный процесс анализирования, почему с нами случилось то или другое, а если бы мы могли просто изменить то, с чем связываем страдание или удовольствие, то могли бы с такой же легкостью изменить направление обусловленности нашей нервной системы и *немедленно* взять под контроль свою жизнь. Представьте: не имеющий степени доктора молодой человек, делающий такие вызывающие заявления по радио, не мог так просто обойти некоторых обученных традиционным методам лечения профессионалов в области психических заболеваний. Одни психиатры и психологи нападали на меня, другие даже выступали с протестами по радио.

Так я начинал строить свою карьеру, предлагая изменения по двум принципам: *методика* и *вызов*. Я знал, что владею превосходной методикой, прекрасным способом создания изменений, основанным на глубоком понимании человеческих поступков, чему не обучалось большинство психологов традиционных методов лечения. И я верил, что если брошу вызов себе и тем людям, с которыми уже достаточно поработал, то смогу найти способ изменить практически все.

Один из психиатров назвал меня шарлатаном, лжецом и обвинил в том, что я делаю ложные заявления. Я предложил этому психиатру попридержать свой пессимизм и дать мне возможность поработать с одной из его пациенток, которую он не смог вылечить, хотя и занимался ею несколько лет. Это был смелый шаг с моей стороны, и сначала он не соглашался уступить моей просьбе. Но, применив систему рычагов (метод, о котором я расскажу в следующей главе), я в конце концов убедил этого психиатра позволить его пациентке посетить одну из моих встреч при «открытых дверях»; и я провел с ней работу прямо перед присутствующими. Через пятнадцать минут я избавил эту женщину от ее фобии – боязни змей (к моменту нашей встречи она лечилась у вышеупомянутого психиатра уже семь лет). Мягко

говоря, он был изумлен. Но что гораздо важнее, вы и не представляете, какие подтверждения и какое чувство уверенности это дало мне в моей работе! Какие безудержные силы это разбудило во мне! Я как одержимый колесил по всей стране, показывая людям, как быстро можно добиться изменений. Я заметил, что всюду, куда бы я ни приехал, люди сначала относились ко мне скептически. Но по мере того, как я демонстрировал прямо у них на глазах вполне ощутимые результаты своих методов, я смог не только привлечь их внимание и вызвать интерес, но также возбудить желание применить на собственной практике то, о чем я говорил.

Почему большинство людей считают, что на изменение уходит слишком много времени? Одной очевидной причиной является то, что люди часто делают все новые и новые попытки произвести изменения с помощью силы воли и терпят при этом фиаско. В итоге они делают вывод, что для важных изменений требуется длительное время и большое напряжение сил. В действительности же вся сложность в том, что большинство из нас не знает, как производить эти изменения! У нас нет эффективной стратегии. Одной силы воли недостаточно – по крайней мере, если мы хотим достигнуть длительного изменения.

Второй причиной, почему мы не можем быстро измениться, является то, что при нашем образе жизни у человека вырабатывается ряд убеждений, которые мешают нам использовать собственные, присущие только нам способности. Наша культура способствует тому, что мы связываем негативные ассоциации с идеей мгновенного изменения. Для большинства мгновенное изменение как бы говорит о том, что у них никогда в действительности не было проблем. Ведь если вы можете легко изменить те или другие обстоятельства, то почему вы не сделали этого неделю, месяц, год тому назад и не перестали сетовать?

Например, как быстро может оправиться человек от утраты близкого и почувствовать себя лучше? Физически он обладает способностью восстановить свои силы на следующее утро. Однако этого не происходит. Почему? Потому, что, живя в данном обществе, мы приобретаем ряд убеждений относительно этого – мы должны в течение определенного периода времени *скорбеть*. Как долго мы должны скорбеть? Это зависит от нашей собственной обусловленности. Подумайте над этим. Если на следующий день после утраты любимого человека вы не горевали, не вызовет ли это тяжкие страдания в вашей жизни? Во-первых, окружающие вас люди будут думать, что вы не любили умершего человека. И, основываясь на общественных условностях, вы и сами можете поверить в то, что не любили его. Понятие «превозмочь боль утраты» само по себе очень болезненно. Мы предпочитаем страдания, причиняемые скорбью, нежели попытку изменить свои эмоции, поскольку стремимся удовлетворить те требования, которые соответствуют нашим собственным и общественным нормам и стандартам.

А ведь существуют и такие формы культуры, где люди *празднуют*, когда кто-нибудь умирает! Почему? Просто они верят, что Бог знает, когда и кому нужно покидать землю, и смерть – всего лишь ступень. Они считают также, что если вы выказываете скорбь в связи с чьей-то смертью, то тем самым лишь выдаете свою неспособность понять жизнь и обнаруживаете собственный эгоизм. Поскольку умерший человек отправился в лучшее обиталище, следовательно, вы эгоистически печалитесь о себе. Люди этих цивилизаций связывают радость со смертью и страдание с печалью, поэтому горе не является частью их культуры. Я не говорю, что скорбь – плохое или неуместное чувство. Я лишь указываю на то, что мы должны понимать, что оно базируется на наших убеждениях, которые говорят нам: чтобы оправиться от горя, требуется длительное время.

Выступая в разных местах, расположенных вдоль побережья, я без устали вдохновлял людей попытаться изменить свою жизнь; часто на это требовалось полчаса или даже меньше. Несомненно, вокруг меня шла полемика, и чем больших успехов я добивался, тем увереннее и

энергичнее продолжал работу. По правде говоря, время от времени я сталкивался с конфронтацией и проявлял даже определенную самоуверенность. Сначала я занимался частной практикой, лечил людей, помогал им научиться смотреть на вещи иначе, а потом начал проводить семинары. В течение нескольких лет я проводил в дороге три недели из четырех, постоянно побуждая себя к действию и полностью отдаваясь работе, чтобы расширить свою способность позитивного взаимодействия с возможно большим числом людей, какое только можно было охватить за столь короткий период времени. Полученные мной результаты порою становились своего рода легендой.

Мало-помалу психиатры и психологи перестали нападать на меня и сами заинтересовались моими методами, которые хотели использовать в работе со своими пациентами. В то же самое время изменилась моя жизненная позиция, и я стал жить более сбалансированной жизнью. Но я не утратил *страстного стремления* помогать другим.

Однажды, вскоре после первой публикации моей книги «Беспредельная власть», я писал автографы на книгах после проведенного в Сан-Франциско семинара. В тот момент я радовался полученной награде, обязательствам, которые взял на себя еще в средней школе: расти, развиваться, вносить свой вклад и, как результат, изменять свою жизнь. Когда ко мне подходили люди, сияющие улыбками, я чувствовал глубокую благодарность судьбе за полученные знания и навыки, которые могут помочь людям изменить их жизнь.

Когда наконец рассеялась окружавшая меня толпа людей, ко мне подошел один мужчина и спросил: «Вы меня узнаете?» Поскольку в процессе своей работы мне приходится видеть тысячи людей только за один месяц, я, конечно, должен был признаться, что не узнал его. Тогда он сказал: «Подумайте минутку». Посмотрев на него более пристально, я щелкнул пальцами и сказал: «Нью-Йорк, верно?» «Да, верно», – ответил он. «Я проводил с вами частные занятия, помогая избавиться от привычки курить?» Он кивнул. Я добавил: «Но ведь это было много лет назад! Как вы поживаете?» Он полез в карман, вытащил пачку сигарет «Marlboro», бросил на меня осуждающий взгляд и сказал: *«Вы проиграли!»* А затем разразился тирадой относительно того, что я оказался не способен эффективно его «запрограммировать».

Когда наконец рассеялась окружавшая меня толпа людей, ко мне подошел один мужчина и спросил: «Вы меня узнаете?» Поскольку в процессе своей работы мне приходится видеть тысячи людей только за один месяц, я, конечно, должен был признаться, что не узнал его. Тогда он сказал: «Подумайте минутку». Посмотрев на него более пристально, я щелкнул пальцами и сказал: «Нью-Йорк, верно?» «Да, верно», – ответил он. «Я проводил с вами частные занятия, помогая избавиться от привычки курить?» Он кивнул. Я добавил: «Но ведь это было много лет назад! Как вы поживаете?» Он полез в карман, вытащил пачку сигарет «Marlboro», бросил на меня осуждающий взгляд и сказал: *«Вы проиграли!»* А затем разразился тирадой относительно того, что я оказался не способен эффективно его «запрограммировать».

Должен признаться, я готов был взорваться. В конце концов, я строил свою карьеру на собственном желании добиться успеха, на взятом на себя обязательстве бросить вызов себе и заставить других людей сделать это, на своей самоотверженности в попытках сделать все возможное, чтобы создать долговременное и эффективное изменение с молниеносной быстротой. По мере того как этот человек продолжал поносить неэффективность моей работы при «излечении» его от пагубной привычки, я пытался понять, что было сделано неправильно. Не переоценил ли я реальный уровень своих возможностей и знаний? Постепенно я начал задавать себе более значимые вопросы: «Что я мог бы извлечь для себя из этой ситуации? Что из всего этого вытекает?»

«Что же случилось после нашей совместной работы?» – спросил я его, ожидая услышать, что он возобновил свою привычку спустя неделю или около того после курса лечения. Оказалось, что он не курил в течение двух с половиной лет после того, как я поработал с ним менее часа! Но однажды он сделал одну затяжку и с тех пор возобновил свою прежнюю привычку выкуривать по четыре пачки в день, преспокойно обвиняя меня в том, что мой эксперимент не выдержал испытания временем.

И тогда меня осенило: слова этого человека не были совершенно необоснованными. Ведь я обучал людей методу так называемого нейролингвистического программирования (НЛП). Вдумайтесь в слово «программирование». Я предлагаю вам прийти ко мне, обещаю, что запрограммирую вас и все будет прекрасно. *Вам* не нужно ничего *делать*! Помимо своего желания, помогая людям на самом глубоком уровне, я делал ту же самую ошибку, которую замечал у других лидеров, допускавших ее в сфере развития личности: я начал брать на себя ответственность за результаты изменения других людей.

В тот день я понял, что неумышленно переложил на себя ответственность за человека, неспособного управлять собой, и что этот человек или любой другой из многих тысяч, с которыми я работал, мог с легкостью вернуться к своим старым привычкам, попав в довольно сложную ситуацию, так как он смотрел на меня как на человека, отвечающего за его изменения. А если не меня, то они с такой же легкостью обвинили бы кого-нибудь другого. У них не было чувства *личной ответственности* и поэтому не было бы и *переживаний*, если бы они не справились с новой установкой.

В результате выявления этой новой перспективы я решил изменить метафору относительно моей работы. Я перестал использовать слово «программирование», так как, продолжая применять методы НЛП, знал, что их название неточно. Лучшей метафорой для долгосрочного изменения является **настройка**. Это решение подтвердилось несколько дней спустя, когда моя жена вызвала настройщика для нашего нового рояля. Этот человек был поистине мастером своего дела. Он часами возился с каждой струной, регулируя их до нужного уровня натяжения, чтобы создать идеальную вибрацию. К концу дня рояль звучал великолепно. Когда я спросил мастера, сколько должен ему за работу, он сказал: «Не беспокойтесь, я составлю счет в свой следующий визит». «В следующий визит? – воскликнул я. – Что вы хотите этим сказать?» И он ответил: «Я приду завтра, а затем буду заходить раз в неделю в течение месяца. А потом раз в три месяца оставшуюся часть года, и только потому, что вы живете у океана».

«О чем вы говорите? – недоумевал я. – Разве вы еще не настроили этот рояль? Разве он недостаточно хорошо звучит?» «Да, – ответил он. – Но три струны еще слишком тугие; чтобы поддерживать их на нужном уровне натяжения, нужно *принять меры к сохранению* этого уровня. Мне придется приходить и регулировать их натяжение до тех пор, пока струны не приобретут необходимую гибкость». И я подумал: «Ну и бизнес у этого парня!» Но, кроме того, он преподнес мне в тот день прекрасный урок.

То же самое нужно делать, если мы хотим преуспеть в создании долгосрочного изменения. **Как только мы произвели изменение, необходимо *немедленно* его закрепить. Затем нужно *настроить нашу нервную систему* не на разовое изменение, а на *постоянное***. Ведь вы не пойдете на аэробику только один раз, чтобы затем сказать: «О’кей, теперь у меня идеальная фигура и я оздоровился на всю жизнь!» То же самое относится и к вашим эмоциям и поступкам. Мы должны настроить себя на успех, на любовь, на преодоление своих страхов. И, настраиваясь на это, мы вырабатываем модели поведения, которые автоматически приводят нас к постоянному, длительному успеху.

Следует напомнить, что страдание и удовольствие формируют все наше поведение и что они

же могут и *изменить* наше поведение. «Настройка» – это понимание того, как использовать страдание и удовольствие. В следующей главе вы узнаете, что это за наука, которую я разработал для возможности произвести любое изменение в вашей жизни. Я назвал ее **наукой нейроассоциативной обусловленности**, или **НАО**. Что это такое? **НАО – это поэтапный процесс, который может настроить вашу нервную систему на ассоциацию удовольствия относительно тех вещей, которых вам следует избегать, чтобы постепенно преуспевать в жизни, не прилагая ни постоянных усилий, ни силы воли.** Запомните: это те чувства, на которые вы *настроены* для создания ассоциаций в нашей нервной системе – нейроассоциаций, – которые определяют наши эмоции и поведение.

Когда мы возьмем под контроль наши нейроассоциации, то возьмем под контроль и свою жизнь. В этой главе я покажу вам, как укоренить ваши нейроассоциации, с тем чтобы они побуждали вас к действию и обеспечивали желаемые результаты. Эта наука создана для того, чтобы дать вам толчок к созданию последовательного и длительного изменения.

Ничто вокруг нас не изменяется; изменяемся мы сами.

Генри Дэвид Торо

Что же это за два изменения, к которым все стремятся в жизни? **Разве не правда, что все мы хотим изменить либо 1) свое душевное состояние, либо 2) свои поступки.**

Если человек пережил в жизни какую-то трагедию – плохое обращение в детстве, изнасилование, смерть близкого человека, недостаток самоуважения, – то ясно, что у него будет сохраняться боль, до тех пор пока не изменятся чувства, которые он связывает с собой, с этими событиями или ситуацией. Подобным же образом, если человек переедает, пьет, курит или употребляет наркотики, у него вырабатывается определенное поведение, которое нужно изменить.

Это звучит так просто, но я обнаружил, что для того, чтобы мы смогли произвести реальное изменение – длительное изменение, – нам необходимо разработать специальную систему использования методов, которым мы с вами обучаемся, для создания изменения, а их множество. Каждый день я выбираю новые навыки и новые методики из всевозможных областей знаний. Я продолжаю использовать многие из методов НЛП и Эриксона, с которых и начал свою деятельность; некоторые из них я считаю просто замечательными. Я всегда возвращаюсь к ним и ввожу их в структуру шести основных этапов, которые предлагает наука НАО. Я создал НАО как способ для использования любой технологии изменений. В действительности НАО обеспечивает определенный синтаксис – порядок и последовательность – путей использования любой последовательности навыков для выработки долгосрочного изменения.

Думаю, вы помните: в главе 1 я говорил, что одним из ключевых компонентов создания долгосрочного изменения является замена убеждений. **Первое убеждение, которое мы должны иметь, если собираемся создать изменение быстро, заключается в том, что нужно изменить что-то прямо сейчас.** Опять-таки, большинство людей в нашем обществе неосознанно связывают большие страдания с мыслью о возможности быстрого изменения. С одной стороны, мы хотим быстрых изменений, а с другой – нормы нашего общественного строя учат нас, что всякое быстрое изменение может означать отсутствие у нас каких-либо проблем вообще. Может быть, мы просто прикидывались или ленились что-либо делать. Мы должны выработать убеждение, что можем все изменить в один момент. В самом деле, если вы можете в один момент создать проблему, то должны суметь найти также и решение! Мы с вами знаем, что когда люди наконец производят изменения, то делают это моментально, разве не так?

Изменение происходит мгновенно. Так почему бы не вообразить, что этот момент наступил *сейчас*? Обычно людям нужно время, чтобы *подготовиться к изменению*. Все мы слышали такую шутку.

Вопрос: Сколько психиатров нужно, чтобы зажечь электрическую лампочку?

Ответ: Всего один… Но это обойдется слишком дорого, на это уйдет уйма времени, и лампочку все равно нужно будет заменить.

Чепуха! Нам с вами придется привести себя в состояние готовности к изменению. Мы с вами вынуждены стать сами себе советниками и овладеть собственной судьбой.

Второе убеждение, которое мы с вами должны иметь, если хотим создать долгосрочное изменение, состоит в том, что именно мы, а не кто-то другой, несем ответственность за собственные изменения. В сущности, есть три специальных убеждения относительно ответственности, которую должен нести человек, желающий произвести долгосрочное изменение.

1. Во-первых, мы должны верить, что «что-то *должно* измениться» – не *возможно*, изменится, и не *могло бы* или *должно бы* измениться, а совершенно четко ***должно***. Я так часто слышу, как люди говорят: «Мне *следовало бы* сбросить лишний вес», «Откладывание дел – это отвратительная привычка», «Наши отношения *могли бы* быть лучше». Но, знаете, мы можем обложиться этими «следовало бы» со всех сторон, а наша жизнь все равно от этого не изменится! И лишь когда это долженствование становится очень определенным, твердым и обязательным, мы вступаем в процесс реального действия, необходимого для изменения качественного уровня нашей жизни.

2. Во-вторых, мы должны не только верить в то, что что-то должно измениться, но должны знать, что «*я* должен это изменить». Мы должны видеть *себя* источником этого изменения. В противном случае мы будем всегда искать кого-нибудь, кто сделал бы это за нас, и мы всегда будем иметь кого-то, кого можно обвинить, если наши попытки не увенчаются успехом. Мы должны быть гарантом наших изменений, если хотим, чтобы они были долгосрочными.

3. В-третьих, мы должны верить, что «я *могу* это сделать». Без веры в возможность для нас того или иного изменения, как мы уже обсуждали это в предыдущей главе, мы не сможем выполнить того, к чему стремимся.

Без этих трех внутренних убеждений, могу вас уверить, любое изменение, для которого у вас будет подходящий шанс, окажется лишь временным. Пожалуйста, не поймите меня превратно – всегда хорошо иметь прекрасного наставника (эксперта, терапевта, советчика, кого-нибудь, кто уже добился подобных результатов для многих других людей), который поддержит вас, когда вы будете предпринимать соответствующие шаги, чтобы преодолеть свою фобию, бросить курить или сбросить вес. Но в конечном счете **вы сами должны быть гарантом своего изменения.**

Разговор, произошедший у меня в тот день с курильщиком, у которого случился рецидив, вызвал у меня новые вопросы к себе относительно источников изменений. Почему моя работа была столь эффективной на протяжении ряда лет? Что выделило меня из числа тех, кто пытался помочь тем же самым людям, имевших такое же намерение, но оказался неспособным добиться таких же результатов? А когда я старался произвести в ком-то изменение и у меня не

получалось, что случалось тогда? Что помешало мне произвести изменение, относительно которого я действительно взял на себя обязательство помочь этому человеку?

Затем я начал задавать себе более глобальные вопросы типа «Что реально вызывает изменение в любой форме терапии?». Все виды терапии какое-то время срабатывают, и все формы терапии когда-то перестают срабатывать.

Я начал также замечать еще две интересные вещи: некоторые люди ходили к врачам, которые, по моему мнению, не были хорошими специалистами, и все же добились желаемых изменений за очень короткий период времени, несмотря ни на что. Я знаю также, что многие люди, посещавшие врачей, которых я считал первоклассными специалистами, не смогли получить необходимой помощи и добиться желаемых результатов за короткое время.

После нескольких лет постоянного наблюдения за тем, как тысячи людей преобразовывали свою жизнь, и поисков общего знаменателя меня наконец осенило: мы можем анализировать свои проблемы годами, но **ничто не изменится, пока мы не изменим чувства, которые связываем с тем или иным явлением в нашей нервной системе**, и у нас есть возможность сделать это быстро и решительно, если только мы поймем…

Сила нашего мозга

С каким удивительным даром мы родились на свет! Я узнал, что наш мозг может помочь нам осуществить фактически все, что мы ни пожелаем. Возможности мозга почти беспредельны. Большинство из нас мало знает о его работе, поэтому давайте уделим немного внимания этому не имеющему себе равного сосуду энергии и тому, как можно его настроить, последовательно производить результаты, к которым мы стремимся в своей жизни.

Поймите: ваш мозг с нетерпением ожидает любой вашей команды, готовый выполнить все, что вы пожелаете. А все, что ему требуется, – это небольшое количество топлива: кислорода в крови и немного глюкозы. С точки зрения сложности и силы мозг может бросить вызов даже самой совершенной современной компьютерной системе. Он способен обрабатывать до 30 миллиардов бит информации в секунду и похвастаться эквивалентом 6000 километров проводов и кабелей. Нервная система обычного человека содержит около 28 миллиардов нейронов (нервных клеток, предназначенных для передачи импульсов).

Без нейронов наша нервная система не способна передавать информацию, которую мы получаем через наши органы чувств, в мозг и выполнять команды, поступающие от мозга относительно того, что делать. Каждый из этих нейронов представляет собой крохотный компьютер, способный обработать один миллион бит информации.

Эти нейроны действуют независимо, но они также связаны и с другими нейронами через удивительную сеть из нервных волокон длиной 150 000 километров. Способность мозга обрабатывать информацию бывает разной, особенно когда вы думаете, что компьютер – даже самый быстродействующий – может создавать соединения по одному за единицу времени. **В мозге же, в отличие от компьютера, реакция в одном нейроне распространяется до *сотен тысяч* других в промежуток времени *менее чем 20 миллисекунд*. Чтобы вам проще было это представить, скажу, что это *в десять раз меньше, чем то время, которое необходимо вашему глазу, чтобы моргнуть***.

Нейрону требуется в миллион раз больше времени, чтобы послать сигнал, чем нужно для обычного переключения компьютера, тем не менее мозг может узнать знакомое лицо менее

чем за секунду – способность, превосходящая возможности самых мощных компьютеров. Мозг достигает этой скорости потому, что, в отличие от поэтапного действия компьютера, миллиарды его нейронов могут одновременно наброситься на проблему.

Таким образом, имея в своем распоряжении всю эту невероятную силу, *почему мы не можем постоянно чувствовать себя счастливыми?* Почему мы не можем изменить таких привычек, как курение или пристрастие к спиртному, переедание или откладывание дел на потом? Почему мы не можем немедленно сбросить с себя депрессивное состояние, покончить с разочарованиями и быть веселыми каждый день своей жизни? **Мы можем!** У каждого из нас имеется в распоряжении самый удивительный компьютер на планете, но, к сожалению, никто не дал нам руководства по его эксплуатации. Большинство из нас не имеет никакого представления о том, как в действительности работает наш мозг, поэтому мы пытаемся придумать свой способ измениться, когда на самом деле наше поведение берет свои корни в нашей нервной системе в виде физических соединений, или, как я их называю, нейроассоциаций.

Неврология: ваш пропуск к длительному изменению

Достижения в области познания человеческого разума возможны благодаря согласованности между двумя совершенно разными областями – нейробиологией (исследующей работу мозга) и вычислительной наукой. Интеграция этих наук создала дисциплину **неврологию**.

Неврологи изучали, как создаются нейроассоциации, и обнаружили, что нейроны *постоянно* посылают электрохимические сообщения по **невральным каналам**, которые очень похожи на оживленные улицы в деловой части города. Эта коммуникация происходит неожиданно, каждая мысль или воспоминание движется по своей собственной дорожке, в то время как миллиарды других импульсов идут по своим направлениям. Такая организация дает нам возможность мысленно играть в детскую игру – от воспоминаний о запахе хвои в сосновом бору после дождя до часто звучащей мелодии любимого бродвейского мюзикла, или мозаики планов проведения вечера с любимым человеком, или ощущения от прикосновения крошечного пальчика новорожденного младенца.

Неврологи изучали, как создаются нейроассоциации, и обнаружили, что нейроны *постоянно* посылают электрохимические сообщения по **невральным каналам**, которые очень похожи на оживленные улицы в деловой части города. Эта коммуникация происходит неожиданно, каждая мысль или воспоминание движется по своей собственной дорожке, в то время как миллиарды других импульсов идут по своим направлениям. Такая организация дает нам возможность мысленно играть в детскую игру – от воспоминаний о запахе хвои в сосновом бору после дождя до часто звучащей мелодии любимого бродвейского мюзикла, или мозаики планов проведения вечера с любимым человеком, или ощущения от прикосновения крошечного пальчика новорожденного младенца.

Эта сложная система позволяет нам не только наслаждаться красотой нашего мира, но и выжить в нем. **Всякий раз, когда мы испытываем большое страдание или радость, наш мозг выискивает причину и записывает ее в нашу нервную систему, чтобы дать нам возможность принять лучшие решения относительно того, что делать в будущем.**

Например, не имея в мозге нейроассоциации, которая могла бы напомнить вам, что, засовывая руку в открытый огонь, вы можете получить ожоги, вы, возможно, допускали бы эту ошибку снова и снова, до тех пор пока ваша рука не обгорела бы основательно. Таким образом, нейроассоциации быстро обеспечивают наш мозг сигналами, которые помогают нам получить повторный доступ к памяти и спокойно маневрировать, оберегая от опасности нашу жизнь.

В унылом разуме вся природа дремлет. В просвещенном разуме весь мир горит и сверкает огнями.

Ралф Уолдо Эмерсон

Когда мы что-то делаем впервые, то *создаем физическую связь*, тонкую невральную нить, которая обеспечивает нам повторный доступ к этой эмоции или поведению в будущем. Представим это так: каждый раз, когда мы повторяем данную модель поведения, связь усиливается. Мы добавляем еще одну нить к нашему невральному соединению. При частых повторениях и эмоциональной интенсивности мы можем «вплести в эту канву» множество нитей одновременно, укрепляя силу этой эмоциональной или бихевиоральной модели, пока наконец не создастся «открытая улица для поведения или чувства». Это происходит, когда мы постоянно вынуждаем себя испытывать эти чувства или вести себя таким образом.

Другими словами, это соединение становится, как я уже назвал его, невральной супермагистралью, которая и приведет нас к автоматической и постоянной форме поведения.

Нейроассоциация является биологической реальностью – это физическая величина. Опять-таки, это происходит потому, что простое обдумывание способа, как произвести изменение, обычно бывает неэффективным, наши нейроассоциации являются средством выживания и закрепляются в нашей нервной системе скорее как физические соединения, а не какие-то неосязаемые «воспоминания». Майкл Марцених из Калифорнийского университета в Сан-Франциско научно доказал, что чем больше мы потворствуем той или иной модели поведения, тем сильнее становится эта модель.

Мерцених изображал в виде карт определенные зоны мозга обезьяны, которые сначала приводились в действие от прикосновения к одному из пальцев на руке обезьяны. Затем он приучил обезьяну использовать преимущественно этот палец при добывании пищи. Когда Мерцених заново создавал карты зон в мозге обезьяны, на которые оказывалось воздействие путем прикосновения, то обнаружил, что данная зона, реагирующая на сигналы при дополнительном использовании этого пальца, расширилась почти на 600 процентов! И теперь обезьяна продолжала следовать заданной форме поведения даже после того, как перестала получать поощрение, так как невральный путь был уже достаточно сильно закреплен.

У человека подобным примером могло бы служить поведение курильщика, которому курение уже больше не доставляет удовольствия, но он продолжает чувствовать к этому тягу. Почему это происходит? Этот человек физически «привязан» к курению. Этим же объясняется, почему вам бывает так трудно осуществить изменение своих привычных эмоциональных моделей или поведения.

У вас не просто «была привычка» – в данной нервной системе создалась целая сеть сильных нейроассоциаций.

Мы неосознанно развиваем эти нейроассоциации, позволяя себе постоянно потакать тем или иным эмоциям или моделям поведения. Всякий раз, когда вы доставляете себе удовольствие поддаться гневу или закричать на любимого человека, вы укрепляете невральные связи и

повышаете вероятность того, что повторите это опять.

Это полезно знать тем, кто хочет изменить свои привычки! Если вы просто *перестанете потворствовать* конкретному поведению или эмоциям на протяжении довольно длительного времени, если просто *прервете свою обычную модель поведения* на достаточно длительный срок, то невральная связь начнет ослабевать и в конце концов атрофируется. Таким образом, расслабляющий эмоциональный образец или форма поведения исчезнет вместе с ней. Следует помнить, что это относится также и к вспышкам гнева: если вы перестанете им поддаваться какое-то время – они постепенно истощатся. Помните: невостребованное мужество убывает. Отказ от привычки брать на себя обязательства ослабляет эту тенденцию. Невыраженная страсть угасает.

Недостаточно иметь глубокий ум; главное – уметь правильно его использовать.

Рене Декарт

Наука о нейроассоциативной обусловленности предлагает шесть этапов, специально разработанных для изменения поведения путем разрушения расслабляющей модели. Но сначала мы должны понять, как мозг создает нейроассоциацию. **Всякий раз, когда вы испытываете сильное страдание или радость, ваш мозг немедленно начинает выискивать причину.** Для этого он пользуется следующими тремя критериями.

1. Ваш мозг ищет что-то *особенное*. Затем он начинает сужать ряд подходящих для этого причин, пытаясь выделить что-то необычное для данных обстоятельств. Ведь это логично – если у вас проявляются необычные чувства, то для них должна быть и необычная причина.

2. Ваш мозг ищет что-то, что произошло *одновременно* с возникновением переживания. В психологии это известно как закон новизны. Смысл его в следующем: что случается в момент сильного удовольствия или страдания (или в непосредственной близости к нему), является, возможно, причиной этого чувства.

3. Ваш мозг ищет *логическую связь*. Если вы испытываете боль или радость, ваш мозг начинает немедленно выявлять, что есть вокруг вас необычного, что происходило бы одновременно с этим. Если происходит нечто удовлетворяющее этим двум критериям, то, когда бы вы ни чувствовали эту боль или радость, можно быть уверенным, что ваш мозг определит, что это и есть причина. Суть в том, что когда мы испытываем достаточно сильную боль или радость, то стараемся приобщить к этому все, что в тот момент происходило. Я уверен, что у каждого из нас всегда найдется кто-нибудь, кто может сказать: «Ты *всегда* делаешь это», после того как вы сделали что-нибудь в первый раз. Возможно, вы даже говорите это сами себе.

Поскольку эти три критерия, по которым формируются нейроассоциации, весьма неточны, то очень легко стать жертвой ошибочных истолкований, в результате чего создаются так называемые **ложные нейроассоциации**. Вот почему мы должны оценить эти связи до того, как они станут частью подсознательного процесса принятия решения. **Мы так привыкли обвинять случай, что отстраняемся и от возможных решений.** Я когда-то знал женщину, весьма преуспевающую художницу, у которой на протяжении двадцати лет не было ни единой интимной связи с мужчиной. Она была чрезвычайно страстная женщина во всех отношениях, что, кстати, и помогло ей стать такой выдающейся художницей.

Однако, когда ее интимная связь оборвалась и она погрузилась в сильные переживания, ее мозг немедленно стал искать причину – то есть что было *особенного* в этих отношениях – и отметил, что они были чрезвычайно эмоциональными. Вместо того чтобы оценить это как одну

из наиболее привлекательных сторон этой связи, она решила, что именно это и явилось *причиной* разрыва отношений. Ее мозг начал также выискивать что-нибудь *сопутствующее* этим переживаниям, и опять он отметил, что как раз перед тем, как отношения закончились, было много страсти. Когда она стала искать чего-то одновременного, то и здесь «виновницей» оказалась страсть. А так как «страсть» удовлетворяла всем трем критериям, то в мозге созрело решение, что именно это и являлось причиной столь болезненной развязки данных отношений.

Определив свою темпераментность причиной разрыва, она решила никогда больше не проявлять в интимных отношениях слишком пылких чувств. Это и есть классический пример ложной нейроассоциации. Эта художница связала происшедшее с ложной причиной, которая направляет и нынешнее ее поведение, нанося вред потенциальным возможностям будущих отношений. Настоящей же причиной разрыва было то, что у нее и у ее партнера были разные ценности и принципы. Но так как она связала свои переживания с излишней страстью, то стала всеми силами избегать ее выражения не только в интимных отношениях, но даже и в своем искусстве. От этого пострадал качественный уровень всей ее жизни. Данный случай служит идеальным примером создания тех странных связей, которыми мы иногда себя ограничиваем; нам с вами не мешало бы понять, как в нашем мозге создаются ассоциации, и усомниться во многих уже устоявшихся связях, которые, возможно, и ограничивают нашу жизнь. В противном случае мы обречены на постоянное чувство обделенности и разочарования как в личной, так и в профессиональной сферах.

Источник самосаботажа

Еще более коварными являются **противоречивые нейроассоциации** – классический источник самосаботажа. Если у вас бывали такие ситуации, когда, едва взявшись за выполнение какого-нибудь дела, вы вслед за тем бросаете его, то «виновницами» этого состояния обычно бывают противоречивые нейроассоциации. Скажем, ваш бизнес идет неравномерно – то пышно расцветая, то кое-как барахтаясь, чтобы только удержаться на плаву. О чем это говорит? Это тот случай, когда страдание и удовольствие ассоциируются с одной и той же ситуацией.

А вот пример, характерный для многих из нас, – он касается денег. В нашем обществе у людей создаются невероятно противоречивые ассоциации, связанные с богатством. Несомненно, люди хотят иметь деньги. Они считают, что деньги обеспечат им большую свободу, большую защищенность, возможность внести свой вклад в общее дело, возможность путешествовать, учиться, развиваться, изменить свою жизнь. Но тем не менее большинство людей никогда не поднимаются выше определенной планки заработка, потому что в глубине души их понятие «иметь дополнительные деньги» ассоциируется со множеством негативных представлений: жадностью, осуждением, стрессами, аморальностью или отсутствием духовности.

Одним из первоначальных упражнений, которые я прошу слушателей выполнять на моих семинарах «Финансовый успех», является «мозговой штурм», когда записываются все позитивные ассоциации, которые они могут связать с богатством, и все негативные. На одной половине листа они записывают позитивные ассоциации, такие как свобода, роскошь, вклады, счастье, защищенность, путешествия, благоприятные возможности и изменение уровня жизни. На второй половине листа они записывают негативные ассоциации (этот список обычно бывает значительно длиннее): постоянные схватки с супругой (-ом), стрессы, чувство вины, бессонные ночи, утомительная работа, жадность, мелочность и самодовольство, осуждение окружающими, налоги и т. д. Вы замечаете разницу в интенсивности между этими двумя

рядами нейроассоциаций? Как вы думаете, какой из них играет более значимую роль в их жизни?

Когда вы принимаете решение, а ваш мозг не дает четкого сигнала относительно того, что считать страданием, а что – удовольствием, то это говорит о том, что он перегружен и пребывает в растерянности. В результате вы теряете кинетическую энергию и силу для принятия решительных действий, которые могли бы обеспечить вам желаемое. **Когда вы даете своему мозгу противоречивую информацию, то получаете противоречивые результаты.** Представьте процесс принятия решений в мозге в виде списка: «Если я сделал это, то что бы это значило для меня – боль или радость?» И помните, что это не просто перечень фактов с каждой стороны листа, но также и их индивидуальная значимость. Возможно, у вас окажется больше приятных, чем неприятных ассоциаций относительно денег, но если хотя бы одна из негативных ассоциаций окажется очень сильной, тогда ложная нейроассоциация может уничтожить вашу способность преуспеть в финансовом отношении.

Болевой барьер

А что случится, если вы достигнете такой точки, когда почувствуете, что начинаете испытывать страдание независимо от того, *что* делаете? Я называю это болевым барьером. Часто, когда это происходит, мы становимся немобильными – не знаем, что предпринять. Обычно мы выбираем то, что нам кажется наименее болезненной альтернативной. Однако некоторые люди позволяют этой боли полностью заполнить себя, и тогда ими овладевает состояние приобретенной беспомощности.

Использование шести шагов НАО поможет вам пресечь эти разрушительные модели поведения. Вы выработаете альтернативные пути, с тем чтобы не только «захотеть» избавиться от нежелательного поведения или преодолеть его в короткий срок, но действительно создать новые связи, чтобы чувствовать и вести себя в соответствии с новой стимулирующей моделью. Без изменения того, с чем вы связываете боль и радость в своей нервной системе, вы не получите долгосрочного изменения.

После того как вы прочтете и поймете следующие шесть шагов, я предложу вам выбрать что-нибудь из того, что вам хотелось бы изменить в своей жизни прямо сейчас. Предпримите действие и шагайте вместе со мной; я хочу, чтобы вы не только прочли главу, но и произвели изменения. Давайте учиться тому…

6. Как изменить все в своей жизни: наука о нейроассоциативной обусловленности

Начало привычки подобно незримой угрозе, но всякий раз, повторяя это действие, мы укрепляем нить, добавляя к ней еще одно волокно, и так до тех пор, пока она не станет прочным канатом и не свяжет крепко нас, наши мысли и действия

Орисон Суэт Марден

Если мы с вами хотим изменить свое поведение, есть только один эффективный способ сделать это: мы должны немедленно связать чувство непереносимого страдания с нашим прежним поведением, а чувство невероятного удовольствия – с новой формой поведения. Рассуждайте

так: все мы благодаря жизненному опыту научились определенному образу мышления и поведения, который должен помочь нам избежать страданий и обрести радость. Все мы подвержены таким чувствам, как скука, разочарование, гнев или подавленность, и способны выработать стратегии, чтобы избавиться от этих чувств. Например, одни люди отправляются за покупками, другие отвлекаются едой, третьи занимаются сексом, кто-то обращается к наркотикам, кто-то – к алкоголю, а есть и такие, кто вымещает свои горести на детях. Сознательно или подсознательно, но они знают, что этот невральный путь избавит их от страданий и в данный момент доставит хоть какое-то удовольствие.

Какова бы ни была стратегия, но если мы с вами намерены ее изменить, то должны сделать шесть простых шагов, задача которых заключается в том, чтобы найти более прямой и вдохновляющий способ избавиться от боли и обрести радость. Эти шесть шагов НАО покажут вам, как создать прямой и ровный путь от страдания к радости, минуя утомительные окольные пути. Вот эти шесть шагов.

Определяющий шаг НАО 1

Решите, чего вы действительно хотите и что мешает вам получить это сейчас же

Вы не представляете, сколько людей приходили ко мне для частного лечения, и когда я спрашивал, чего они хотят, они тратили двадцать минут на то, чтобы рассказать мне, чего они не хотят или чего не желают больше испытывать.

Нам следовало бы усвоить, что мы получаем в жизни то, на чем сосредоточиваем свое внимание. Если мы все время сосредоточены на том, чего не хотим, то, как правило, получаем именно это. **Первым шагом к любому изменению является решение: то, чего вы *хотите,* и будет той силой, которая побуждает вас двигаться вперед.** Чем конкретнее вы будете определять свои желания, тем больше ясности внесете в этот вопрос и тем с большей энергией ваш мозг будет давать команды в направлении как можно более скорого достижения желаемого.

Мы должны также понять, *что* мешает нам получить желаемое. Нам неизменно мешает произвести изменение то, что мы связываем с этим процессом больше неприятных чувств, чем с тем, чтобы остаться там, где мы есть.

Нас удерживает от действия убеждение типа «Если я изменю что-либо, это причинит мне массу душевных переживаний», или мы просто боимся того неизвестного, что может принести изменение.

Определяющий шаг НАО 2

Используйте метод рычага: ассоциируйте сильное страдание с тем, что изменение не происходит сейчас, и сильную радость, если изменение происходит сейчас!

Используйте метод рычага: ассоциируйте сильное страдание с тем, что изменение не происходит сейчас, и сильную радость, если изменение происходит сейчас!

Большинство людей действительно хотят изменений, но не могут заставить себя сделать это! **Изменение же, как правило, не является результатом способности к этому, это почти**

всегда результат побуждения. Если бы кто-то приставил к вашему виску дуло пистолета и сказал: «Лучше выйди из этого подавленного состояния и немедленно почувствуй себя счастливым», то, ручаюсь, любой из вас смог бы найти способ изменить свое эмоциональное состояние в тот момент и в тех обстоятельствах.

Но проблема, как я уже сказал, заключается в том, что часто изменение зависит от *следовало бы*, а не *должно*. А если и «должно», то «когда-нибудь потом». **Единственный способ изменить что-то сейчас – это вызвать такое сильное ощущение срочности, которое заставит нас сделать это.** Поймите, что если мы хотим произвести изменение, то не должно даже возникать вопроса о том, *можем* ли мы сделать это; установка должна быть такой: мы *сделаем* это. А от постановки вопроса – сделаем мы это или нет – зависит степень нашего побуждения, которое, в свою очередь, приводит к этим двум силам-близнецам, формирующим нашу судьбу, горе и радости.

Каждое совершающееся в нашей жизни изменение является результатом изменения наших нейроассоциаций, связанных со страданием и удовольствием. Однако часто мы испытываем трудности, принуждая себя что-либо изменять, так как у нас возникают противоречивые эмоции относительно этих изменений. Но мы хотим изменений. Мы не хотим заболеть раком в результате курения. Мы не хотим, чтобы наши интимные отношения разрушались из-за чрезмерного темперамента. Мы не хотим, чтобы наши дети считали, что их не любят, потому что мы грубы и жестоки с ними. Мы не хотим чувствовать себя подавленными всю оставшуюся жизнь из-за чего-то такого, что случилось в далеком прошлом. Мы больше не хотим чувствовать себя жертвами.

Тем не менее мы боимся изменений. Мы рассуждаем так: «Что, если я брошу курить, а все равно умру от рака, так зачем лишать себя удовольствия, которое всегда доставляли мне сигареты?» Или: «Что, если я избавлюсь от этого негативного чувства, связанного с изнасилованием, а вдруг это случится со мной опять?» У нас возникают *противоречивые чувства*, когда мы связываем с изменением оба элемента – и страдание, и удовольствие, что вызывает в мозге неопределенность относительно того, как поступить, и не дает нам полностью использовать все ресурсы, чтобы произвести изменения, в буквальном смысле слова, в один момент, – если каждая частичка нашего существа настроилась на это.

Как же добиться изменения? Одним из условий, благодаря которому фактически каждый человек может измениться, является достижение болевого порога. А это значит, что вы испытываете страдание такой силы, что наступает предел терпения и вам становится ясно: *необходимо произвести изменения сейчас же*, это та точка, когда ваш мозг заявляет: «Довольно. Я не могу больше терпеть этого ни одного дня, ни одного *мгновения*».

Испытывали ли вы когда-нибудь подобное чувство, например, в личных отношениях? Когда вы вдруг начинали понимать, что они причиняли вам много страданий и, в сущности, вы не были счастливы, но все равно продолжали тянуть эту канитель. Почему? С рациональной точки зрения для вас было бы лучше ничего не предпринимать, чтобы *поправить* дело. Но если эти отношения причиняли вам столько боли, то почему вы не порвете с ними? Но, несмотря на то что вы несчастны, вы боитесь неизвестности, которая оказывается более мощной побудительной силой. «Да, я несчастна сейчас, – думаете вы, – но что, если я уйду от этого человека и никогда не найду другого? По крайней мере, я знаю, как справиться с той болью, которую испытываю сейчас».

Подобные мысли удерживают людей от всяких попыток изменить свою жизнь. Однако в один прекрасный день боль, причиняемая этими негативными отношениями, становится сильнее, чем страх неизвестности, и тогда вы переступаете болевой порог и производите изменение.

Это может быть связано и с вашим телом, когда вы наконец приходите к выводу, что не можете дальше жить, ничего не предпринимая относительно своего избыточного веса. Поводом к этому могли послужить тщетные попытки втиснуться в любимые джинсы или ощущение, как ваши «отяжелевшие бедра» трутся друг о дружку, когда вы с трудом тащитесь вверх по лестнице. Или вид висящих жировых складок на боках!

Метод рычага мы используем для того, чтобы поднять или сдвинуть с мертвой точки огромный груз, с которым никакими силами не можем справиться. Этот метод абсолютно незаменим при осуществлении любого изменения: освобождении от такого бихевиорального груза, как курение, тяга к спиртным напиткам, переедание, сквернословие, или таких эмоциональных моделей, как чувство подавленности, беспокойства, страха, несоответствия – их можно перечислять сколько угодно. Для изменения требуется не просто констатация факта, что вам нужно измениться. Это должно быть осознано на самом глубоком эмоциональном и сенсорном уровне – вы *должны* измениться. Если вы многократно пытались произвести изменение и всякий раз терпели неудачу, то это лишь означает, что **уровень страдания из-за неудачи изменить что-то оказался недостаточно сильным**, вы не достигли предельного уровня болевого порога.

Когда я занимался частной врачебной практикой, то обязан был найти эту наивысшую, предельную точку, для того чтобы помочь людям произвести изменение за один сеанс, в то время как они не могли излечиться от той или иной фобии в течение нескольких лет. Я начинал каждое занятие словами, что не смогу работать ни с одним человеком, если он не возьмет на себя обязательство измениться сейчас же. Одной из причин этого была назначенная цена – 3000 долларов за сеанс, – и я не хотел, чтобы они выкладывали свои деньги до тех пор, пока полностью на настроятся на успешный результат *сегодня, за одно занятие*. Иногда желающие прилетали ко мне с другой части страны. Мысль о том, что я отправлю их обратно домой, не разрешив их проблем, побуждала моих пациентов полчаса убеждать меня, что они действительно приняли такое обязательство и сделают все, чтобы сейчас же измениться. Имея такого рода рычаг, осуществление изменения становилось делом времени. Перефразируя философа Ницше, можно было сказать: тот, у кого есть достаточно сильное «почему», может выдержать почти любое «как».

ДИЕТА «АЛЬПО»

Недавно одна женщина, посетившая мой семинар, рассказала мне о своей «спасительной» стратегии, которую она разработала, чтобы сбросить лишний вес. Она и ее подруга неоднократно брали на себя обязательства похудеть, но всякий раз их нарушали. В конце концов они достигли таких размеров, когда вопрос похудения стал необходимостью. Взяв за основу то, чему я их учил, они стали искать какой-нибудь «рычаг», который сдвинул бы их с мертвой точки. Им нужно было сделать так, чтобы невыполнение взятого на себя обязательства оказалось более болезненным, чем что бы то ни было другое.

Они решили дать друг другу и еще нескольким общим друзьям обещание, что если и на этот раз будут уклоняться от взятых на себя обязательств, то должны будут съесть целую банку собачьего корма «Альпо»! Поэтому, чтобы оградить себя от соблазна, не лишенные юмора женщины сказали друзьям, чтобы они все время держали наготове банки с собачьим кормом в качестве постоянного напоминания. Когда они начинали чувствовать спазмы от голода, кто-нибудь тотчас доставал банку и читал вслух ее содержимое. Такие аппетитные ингредиенты, как «куски лошадиного мяса», весьма помогали подругам преодолевать свою слабость и в итоге выполнить обязательство. Они достигли цели без единой уловки!

Я обнаружил, что 20 процентов изменений основываются на знании *как*, а 80 – на знании

почему. Если мы соберем ряд достаточно веских причин для изменения, то сможем в одну минуту изменить то, что не удавалось изменить годами.

Дайте мне точку опоры, и я переверну мир.

Архимед

Величайшей подъемной силой, которую человек может найти в себе, является страдание, которое идет изнутри, а не приходит извне. Осознание того, что вам не удалось построить жизнь в соответствии с собственными стандартами, вызывает самые сильные переживания. Если нам не удается действовать соответственно собственному представлению о себе, если наше поведение не согласуется с нашими стандартами – с той личностью, которой мы себя воображаем, – тогда расхождение между нашими действиями и тем, что мы есть, приводит нас к необходимости изменения.

Подъемная сила, вызванная несовместимостью между представлениями данного человека о нормах жизни и его поведением, может оказаться невероятно эффективной и привести к изменению. Это происходит не только вследствие давления на него внешнего мира, но и от внутреннего давления, созданного им самим. **Одним из наиболее сильных движущих механизмов человеческой личности является сила сохранения своей индивидуальности.**

Причина, по которой столь многие из нас запутываются в противоречиях, состоит в том, что мы не можем понять, в чем заключаются эти несовместимости. Если вы хотите кому-то помочь, то не допускайте, чтобы подобного типа рычаг ввел его в заблуждение или указал на имеющееся противоречие, а, скорее, помог бы поставить вопросы, которые заставят его осознать собственные противоречия. Это гораздо более мощный рычаг, чем нападки. Если вы стараетесь повлиять только на внешнее давление, то это вызовет лишь сопротивление, но внутреннему давлению сопротивляться невозможно.

Такого типа давление является ценным механизмом воздействия на самого себя. Самодовольство питает косность; до тех пор пока вы не будете крайне недовольны своим настоящим поведением, у вас не будет побуждения сделать необходимое изменение. Давайте взглянем на это прямо: давление связано в человеке с его животным началом.

Так почему же люди не изменяются, если чувствуют и сознают, что им следует измениться? **Они связывают гораздо больше переживаний с процессом изменения, чем с его отсутствием.** Чтобы изменить кого-то или самого себя, мы должны просто перевернуть это так, чтобы не-изменение стало невероятно болезненным (настолько болезненным, что переходило бы границы нашего терпения), а сама мысль об изменении – логичной и приятной.

Для того чтобы создать действенный рычаг, **задайте себе вопросы, провоцирующие страдание:** «Чего это будет мне стоить, если я не изменюсь?» Большинство из нас слишком заняты размышлениями о том, какова будет цена изменения. Ну а какова будет цена отказа от изменения? «В конце концов, что я упущу в своей жизни, если не внесу в нее никаких изменений? Чего это уже стоило мне духовно, эмоционально, физически, материально и с позиции познания?» Сделайте так, чтобы из-за отказа от изменений вы почувствовали такое ощутимое страдание, такое сильное и требующее незамедлительных действий, что не смогли бы больше отказываться от этого.

Если и это не вызовет достаточной движущей силы, тогда сосредоточьтесь на том, какое

влияние это окажет на любимого человека, на детей или других людей, которые вам небезразличны. Многие люди скорее сделают что-то ради других, нежели ради самих себя. Поэтому представьте во всех деталях, какое негативное воздействие окажет ваша неспособность измениться на дорогих или очень нужных вам людей.

Следующим шагом будет использование **вопросов, вызывающих ассоциации удовольствия**, с помощью которых позитивные чувства у вас свяжутся с мыслью об изменении. «Если я осуществлю это изменение, то какие это вызовет у меня чувства относительно самого себя? Какой стимул я мог бы создать, если бы изменил то-то и то-то в своей жизни? Что еще я смог бы осуществить, если бы действительно произвел сегодня это изменение? Как бы себя почувствовали при этом члены моей семьи и друзья? Насколько я стал бы от этого сейчас счастливее?»

Ключом к этому является преодоление *множества причин* или, лучше сказать, *достаточно веских причин,* по которым это изменение должно произойти *немедленно,* а не когда-нибудь в будущем. Если у вас не возникнет побуждения произвести изменение сейчас, значит, у вас нет настоящего рычага.

Теперь, когда вы связали в вашей нервной системе страдание с отказом от изменения, а удовольствие – с совершением оного, вы привели в действие ту движущую силу, которая заставит вас измениться; и вы можете перейти к третьему определяющему шагу НАО…

Определяющий шаг НАО 3

Разрушение ограничивающей модели

Для того чтобы мы могли постоянно чувствовать себя соответствующим образом, мы вырабатываем характерные для нас модели мышления, фокусируя свое внимание на тех же образах и идеях, задавая себе одни и те же вопросы.

Проблема в том, что хотя большинство людей и хотят какого-нибудь нового результата, но при этом продолжают действовать так же, как и раньше. Однажды я слышал, как кто-то сказал, что так же можно определить и безумие – это «когда человек все время делает одно и то же снова и снова, ожидая при этом другого результата».

Пожалуйста, не поймите меня превратно. С вами все в порядке, вам не нужно лечиться «в стационаре». (И мой вам совет: избегайте людей, которые используют подобные метафоры для описания вашего состояния!) Ресурсы, которые вам необходимы для того, чтобы что-то изменить в своей жизни, находятся *в вас самих и доступны прямо сейчас*. Это тот ряд нейроассоциаций, которые по привычке заставляют вас не использовать полностью свои возможности. То, что вам необходимо сделать, – это реорганизовать свои невральные пути, с тем чтобы они постоянно направляли вас на исполнение желаний, а не на разочарования и страхи.

Чтобы получить новые результаты, недостаточно только *знать*, чего мы хотим, и применять метод рычага. Мы можем иметь сильные побудительные мотивы к изменению, но, если будем продолжать делать то же, что и прежде, следуя тем же неподходящим моделям, наша жизнь не изменится и мы будем испытывать все больший упадок и разочарование.

Вы наблюдали когда-нибудь за влетевшей в комнату мухой? Она немедленно определяет источник света и начинает биться о стекло, подлетая к нему снова и снова; иногда это длится

часами. А видели ли вы когда-нибудь людей, делающих то же самое? У них сильное побуждение к изменению, то есть мощный рычаг. Но никакое побуждение в мире не поможет, если вы пытаетесь выйти наружу через закрытое окно. Вам *нужно* изменить свой метод. У мухи будет шанс только в том случае, если она полетит прочь от окна и поищет другой выход.

Если мы с вами будем следовать тому же старому образцу, то и результаты у нас будут те же. Пластинка постоянно воспроизводит те же звуки, так как на ней сделана именно данная звукозапись, зашифрованная на непрерывной дорожке. Но что бы произошло, если бы однажды я снял с проигрывателя вашу пластинку, взял иголку и с силой провел по ней несколько раз взад и вперед? Изрядно потрудившись, я настолько основательно разрушу прежнюю модель записи, что она уже никогда не зазвучит, как прежде.

Подобным образом, путем простого нарушения ограничительной модели поведения или эмоций человека можно полностью изменить его жизнь, так как иногда это выполняет функцию рычага, а с помощью только этих двух составных вы можете изменить фактически что угодно. Дополнительными шагами НАО является способ, который обеспечивает *долгосрочность* изменений и выработку новых возможностей, направленных на что-то радостное и стимулирующее к дальнейшим действиям.

Недавно в Чикаго на одном из моих трехдневных семинаров по «Неукротимой энергии» я создал одну забавную модель разрушения пагубной привычки. Один из присутствующих заявил, что хочет избавиться от пристрастия к шоколаду, хотя для меня было ясно, что он получает от него огромное удовольствие. Он даже носил рубашку необъятного размера, на которой было написано: «Я хочу весь мир, но выбираю шоколад». Это служило ярким свидетельством того, что этот человек, несмотря на возникшее желание перестать есть шоколад, имел также «дополнительный стимул» для поддержания этой пагубной привычки.

Часто люди хотят измениться, поскольку их поведение или эмоциональная модель причиняет им страдание, но они могут также извлекать из этого поведения определенную выгоду. Например, какой-то человек получил травму и очень хочет излечиться, но потом поддается расслабляющему влиянию любящих его людей, которые окружают его особым вниманием и заботой. У такого человека не скоро залечиваются раны. И хотя он действительно хочет вылечиться, неосознанное желание воспользоваться возможностью отдохнуть и расслабиться задерживает и препятствует его быстрому выздоровлению.

Вы можете все делать правильно, но если «дополнительная выгода» слишком заманчива, то скоро вы заметите, что скатываетесь на старые рельсы. Тот, кто стремится к дополнительному удовольствию, поддается действию противоречивых эмоций относительно того или иного изменения. Такие люди говорят, что хотят измениться, но часто неосознанно верят, что сохранение старой модели поведения или эмоционального образца дает им что-то такое, чего они не смогут получить никаким иным путем. Поэтому они не хотят расставаться со своим подавленным состоянием, несмотря на то что болезненно его переносят. Почему? Да хотя бы потому, что депрессивное состояние привлекает к ним внимание. Они не хотят испытывать этого чувства, но отчаянно жаждут внимания окружающих. В конечном счете потребность во внимании побеждает и они сохраняют свое подавленное состояние.

Потребность во внимании является лишь одной из форм дополнительной выгоды. Для того чтобы разрушить эту модель поведения, нам придется найти для этого человека достаточно мощный рычаг, способный подвигнуть его на изменение; но, кроме того, мы должны указать ему новый путь, который привел бы его к удовлетворению тех или иных потребностей.

До какой-то степени я был уверен, что этот «сладкоежка» понимает, что ему необходимо завязать с шоколадом, я был также уверен, что он понимает, что мог бы использовать эту возможность, чтобы привлечь к себе особое внимание. Всякий раз, когда к делу подключается дополнительная выгода, необходимо сдвигать центр тяжести рычага, поэтому я решил, что в данном случае необходимый рычаг создала бы модель основательного разрушения. «Сэр! – воскликнул я. – Вы говорили, что готовы отказаться от шоколада. Это прекрасно. Но есть одна вещь, которую я хочу, чтобы вы сделали до того, как мы избавимся от этой старой привычки навсегда». Он спросил: «Что же это?» И я сказал: «Для того чтобы поддержать свое физическое состояние, вы должны в течение следующих девяти дней *не есть ничего, кроме шоколада*».

Люди в аудитории начали хихикать, а мужчина посмотрел на меня с некоторым сомнением. «А можно ли мне будет что-нибудь пить?» – спросил он. «Да, – ответил я, – можно пить воду. По четыре стакана в день – но и только. Все прочее будет шоколад». Он пожал плечами и ухмыльнулся: «О'кей, Тони, как вам будет угодно. Вам не потребуется делать никаких изменений. Я не позволю сделать из вас посмешище!» Я улыбнулся и продолжал вести семинар.

Вы бы видели, что случилось потом! Как по мановению волшебной палочки, из карманов, сумочек и портфелей присутствующих появились десятки плиток шоколада и конфет, которые и были переданы нашему сластене. Во время перерыва на обед он был буквально осыпан шоколадом всех видов и сортов.

В вестибюле он поймал мой взгляд. «Спасибо, Тони, вот это номер!» – воскликнул он, разворачивая и запихивая в рот плитку шоколада, намереваясь показать, что он сможет «побить меня». Но он не понимал, что состязается не со мной, а с самим собой! Я лишь взял его тело в число своих союзников, оно должно было выполнить роль рычага и разрушить пагубную привычку.

А знаете ли вы, какую жажду вызывает сахар? К концу дня горло этого парня стало как наждачная бумага – и он определенно потерял всякий интерес к шоколаду, в то время как слушатели семинара продолжали набивать его карманы и совать ему в руки различные батончики. На следующий день он совершенно утратил чувство юмора, но все еще не хотел сдаваться. «Возьмите еще шоколадку», – настоятельно предлагал я. Он развернул очередную плитку и пристально посмотрел на меня.

На утро третьего дня, когда он тяжело ввалился в аудиторию, он был похож на человека, всю ночь проведшего в молитвах глиняной богине. «Хорошо позавтракали?» – спросил я под общий смех. «Не очень», – промямлил он. «Возьмите добавки!» – сказал я. Он вяло принял от кого-то из сидящих сзади плитку шоколада, но не мог ни развернуть, ни даже смотреть на нее. «В чем дело? – спросил я. – Пресытились?» Он кивнул. «Вперед, вы же чемпион по шоколаду! – подстрекал я. – Возьмите еще! Разве есть шоколад не наслаждение? Как насчет нескольких палочек „Twix"? Или коробочки шоколадного драже? Неужели даже не попробуете? Разве у вас не текут от этого слюнки?»

Чем больше я подстегивал его, тем больше он зеленел. «Ну возьмите еще!» И тут он взорвался: «ВЫ НЕ ЗАСТАВИТЕ МЕНЯ!» Вся аудитория разразилась громким хохотом, когда этот человек вдруг понял, что он сказал. «Вот и хорошо. Выбросьте плитку и садитесь».

Позднее я подошел к нему и помог выбрать стимулирующие альтернативы шоколаду, показав таким образом новые пути к получению удовольствия, которые были более вдохновляющими и не требовали потребления того, что, как он понял, не принесло бы ему пользы. А затем я начал

работать с ним, закрепляя новые ассоциации и помогая заменить прежнее пристрастие рядом полезных для здоровья навыков: дыхательные и физические упражнения, потребление продуктов, богатых водой, правильное сочетание продуктов питания и т. д.[3]

Нашел ли я рычаг для этого парня? Еще бы! Если вы заставите человека физически страдать – вот вам и идеальный рычаг. Человек сделает все, чтобы избавиться от этого страдания и испытать облегчение. Одновременно я разрушил его прежнюю модель. Многие пытались заставить его *перестать* есть шоколад. А я приказал ему *есть* его! Это как раз то, чего он никак не ожидал, и именно это в основном и разрушило его привычку. В его нервной системе быстро возникла связь с мыслью о шоколаде столь неприятных ощущений, что за одну ночь образовался новый невральный путь и его прежний был разгромлен до неузнаваемости.

Когда я проводил частные сеансы лечения, люди приходили ко мне в офис, садились и начинали рассказывать о своей проблеме. Они, например, начинали так: «Моя беда в том…», а затем заливались слезами, теряя над собой всякий контроль. Как только начиналась эта сцена, я вскакивал и кричал: «ПРОШУ ПРОЩЕНИЯ!» Это служило для них неожиданной встряской, после чего я спокойно напоминал: «Так о чем вы хотели сказать…» Обычно ответом было: «О, извините меня». У них тут же менялось эмоциональное состояние, и они брали себя в руки. Наблюдать это было очень забавно! Люди, которые были убеждены, что не могут контролировать свою жизнь, тут же доказывали, что они прекрасно знают, как это делается!

Одним из лучших способов разрушить чью-либо пагубно действующую модель поведения является выполнение какого-нибудь неожиданного действия, чего-нибудь радикально отличающегося от того, что они испытывали прежде. Обдумайте несколько способов, которые помогли бы вам избавиться от собственной пагубной привычки. Уделите несколько минут тому, чтобы придумать наиболее забавные и подрывные способы, с помощью которых вы могли бы разрушить привычку поддаваться чувству тревоги, разочарования или подавленности.

В следующий раз, как только почувствуете, что у вас начинается упадок духа, вскочите, посмотрите на небо и закричите самым что ни на есть идиотским голосом: «АЛЛИЛУЙЯ! Мои ноги сегодня не смердят!» Эта глупая, дурацкая выходка тем не менее определенно отвлечет ваше внимание, изменит душевное состояние, а также и настроение окружающих вас людей, поскольку им станет ясно, что у вас уже не депрессия, а умопомешательство!

Если вы обычно переедаете и хотите положить этому конец, я предложу вам метод, который сработает наверняка, если только вы возьмете на себя обязательство точно следовать ему. В следующий раз, когда вы обнаружите, сидя в ресторане, что опять чрезмерно налегаете на еду, вскочите на ноги и, указывая на свой стул, заорите во всю силу легких: «СВИНЬЯ!» Уверяю вас, если вы проделаете это три или четыре раза в публичном месте, то не будете больше переедать! У вас с этой формой поведения будет связано слишком неприятное чувство. Просто запомните: чем экстравагантнее ваш метод разрушения модели поведения, тем он будет эффективнее.

Одной из основных особенностей метода при разрушении той или иной привычки является обязательное его выполнение в любой момент повторения этой привычки. Мы каждый день разрушаем ту или иную модель. Когда вы говорите: «Я утратил всякую способность мыслить», то тем самым указываете на то, что кто-то или что-то нарушило вашу сосредоточенность. Случалось ли с вами когда-нибудь, что во время увлеченной беседы с другом кто-то ненадолго прерывал ее, после чего ваше внимание полностью рассеивалось; возвращаясь к прерванному разговору, вы спрашивали: «А о чем мы говорили?» Разумеется, это случалось с каждым из нас и может служить классическим примером разрушения модели.

Запомните: если мы хотим произвести изменение и знаем из прошлого опыта, что удовольствие связано с преодолением окольных путей, включающих ряд негативных последствий, то нам нужно разрушить эту старую модель. Мы должны стереть ее из нашей памяти, найти новую форму поведения (что является следующим шагом) и «настраивать» ее снова и снова, до тех пор пока она не станет постоянной.

Как устранить ограничения

Опять-таки, часто бывает так, что неоднократное нарушение той или иной модели поведения может в корне ее изменить. Простейшим способом разрушения модели является **«стирание» чувств**, которые мы связываем с нашими воспоминаниями. Единственной причиной наших огорчений является то, как мы представляем все происходящее в нашем мозге. Например, если ваш начальник накричал на вас и вы потом всю оставшуюся часть дня мысленно прокручиваете это событие, всякий раз образно представляя, как он кричит на вас, то ваше настроение будет портиться все больше и больше. Почему же вы позволяете этому случаю продолжать свое действие? Почему бы не вынуть эту «запись» из памяти и не «исцарапать» ее настолько, чтобы не испытывать больше этих неприятных чувств? Ведь над всем этим можно было бы даже посмеяться!

Попробуйте сделать это прямо сейчас следующим образом: вспомните какую-нибудь ситуацию, которая вызвала у вас огорчение, разочарование или гнев. Теперь сделайте два первых шага НАО, которые мы уже освоили. Если и сейчас вы чувствуете себя неважно, то как бы вы хотели себя чувствовать? И почему вы хотите себя чувствовать именно так? Вам мешает чувствовать себя так ощущение, которое вы связали с данной ситуацией. Разве не было бы здорово, если бы вы могли почувствовать себя хорошо? Теперь примените к себе систему рычага. Если вы не можете изменить свои чувства относительно этой ситуации, то как вы будете себя чувствовать дальше? Ручаюсь, весьма паршиво! Так неужели вы хотите платить такой ценой и испытывать эти негативные чувства или разочарование относительно этого человека или этой ситуации? А если бы вы изменили направление мыслей прямо сейчас, разве вам не стало бы легче?

Стирание модели

У вас теперь достаточно рычагов; осталось «стереть» расслабляющие чувства и сделать это так, чтобы они больше никогда не возникали. Прочтя это, предпримите следующие шаги.

1. Мысленно просмотрите ситуацию, которая так сильно вас беспокоит. Представьте, что это всего лишь фильм, и поэтому не стоит расстраиваться; просто просмотрите его, отметив все, что произошло.

2. Возьмите тот же случай и представьте его в виде мультипликации. Сидя в кресле и дыша полной грудью, сохраняя широкую, глупую улыбку, прокрутите всю сценку в обратном порядке как можно быстрее. Если кто-то скажет вам что-нибудь по поводу вашей нелепой мины, посмотрите на него так, чтобы он все понял. Итак, прокрутите «мультик» в обратной последовательности в быстром темпе, а затем опять как положено, но еще быстрее. А теперь измените краски на изображении так, чтобы лица персонажей были окрашены в радужные тона. Тому, кто особенно расстроил вас, сделайте огромные уши, как у Микки-Мауса, а нос пусть вытянется, как у Пиноккио.

Проделайте это по меньшей мере раз *двенадцать*, взад-вперед, взад-вперед, мысленно расцарапывая «запись» вашего воображения с невероятной скоростью и юмором. При этом можете тоже мысленно сопровождать свои действия какой-нибудь мелодией, скажем, любимой песней типа тех, которые сопровождают мультфильмы. Свяжите эти причудливые звуки с расстроившими вас образами. Это определенно изменит ваши ощущения. Суть всего этого процесса состоит в скорости, с которой вы прокручиваете весь эпизод в обратную сторону, смехотворности движений и преувеличениях, которые вы придумали.

3. Теперь подумайте о ситуации, которая вас беспокоила, и отметьте, как вы себя чувствуете сейчас. Если это было сделано эффективно, то вы сможете легко разрушить прежнюю модель столько раз, сколько потребуется, пока не почувствуете, что вам уже трудно или невозможно вернуться в прежнее негативное состояние. Это можно проделать и с той моделью поведения, которая досаждала вам *годами*. Данный метод часто оказывается гораздо более эффективным, чем попытки анализировать наши вечные «почему» и «для чего» относительно какой-нибудь ситуации, которые не могут изменить связанных с ней чувств.

Простой и эффективный метод «стирания» ситуации будет срабатывать во многих случаях, даже там, где затронуты не только чувства, но нанесена серьезная травма. **Почему же он срабатывает? Потому, что все наши чувства основаны на образах, на которых мы сосредоточиваем свои мысли, на звуках и ощущениях, которые связываем с этими конкретными образами.** Изменяя образы и звуки, мы изменяем и свое эмоциональное состояние. Процесс повторного обусловливания делает невозможным возвращение к прежней модели поведения.

Есть и такой способ разрушения модели – *просто перестать* что-либо делать. Если вы перестанете без конца прокручивать какую-либо ситуацию, то невральная связь постепенно распадется. Когда создается невральное соединение, в мозге для него всегда найдется путь, но если этот путь не будет использоваться, то он «зарастет». Как и со всеми другими явлениями в жизни, если вы не будете их использовать, то скоро утратите эту возможность.

Теперь, когда вы разрушили данную модель, которая тащила вас назад, перед вами…

Определяющий шаг НАО 4

Создайте новую, стимулирующую альтернативу

Этот четвертый шаг является *абсолютно необходимым* для установки долгосрочного изменения. В сущности, **неспособность большинства людей найти какой-нибудь альтернативный способ избавиться от страдания и обрести удовлетворительное состояние является основной причиной того, что все их попытки измениться оказываются только временными.** Многие люди доходят до такой черты, когда им необходимо измениться, когда изменение для них становится долженствованием, так как они связывают с прежней моделью слишком много негативных чувств, а удовольствие связывают с мыслью об изменении. Они даже умудряются разрушить старые модели. А потом оказывается, что им нечем их заменить!

Запомните: все ваши нейрологические модели предназначены для того, чтобы помочь вам избавиться от страданий и обрести радость. Они хорошо обоснованы, и хотя могут иметь негативные побочные эффекты, но если вы знаете, что та или иная привычка может избавить вас от страданий, то будете возвращаться к ней снова и снова, поскольку не нашли лучшего

способа обрести желаемое душевное состояние.

Если бы вы выполнили каждый из этих шагов, вам стало бы ясно, чего вы хотите и что мешает вам достичь желаемого; вы бы сами нашли для себя рычаг; разрушили старую модель, и вам осталось бы только заполнить пустоту новой моделью, которая даст вам те же приятные ощущения без негативных побочных эффектов. Если вы отказались от сигарет, то должны придумать новый или несколько новых способов взамен, чтобы иметь не меньшее удовольствие, чем привыкли получать от прежнего образа поведения; польза, которую давали прежние ощущения или поступки, должна быть сохранена и поддержана новой формой поведения или новыми чувствами, в то же время исключая побочные действия. Чем вы можете заменить чувство беспокойства? Как насчет усиленной работы над каким-нибудь планом, с помощью которого вам легче было бы достичь своих целей? От депрессивного состояния можно отвлечься, сосредоточив все свое внимание на том, как помочь нуждающимся людям.

Если вы не знаете, как избавиться от страданий и обрести радость взамен привычки к курению, потреблению алкоголя, беспокойства и прочих нежелательных эмоций или типов поведения, **вы можете найти ответы на свои проблемы просто по примеру других людей, сумевших самостоятельно справиться со своими проблемами**. Найдите людей, которые уже произвели долгосрочные изменения; я уверен, что они использовали какую-нибудь альтернативу для замены старой модели поведения.

Прекрасным примером этого является мой друг Фрэн Таркентон. Когда мы с Фрэном начали впервые вместе работать над моей телевизионной программой «Энергия личности», у него была привычка, поистине поражавшая меня. Он жевал табак. Как-то мы были с ним на одной из деловых встреч, и вдруг он отвернулся и сплюнул. Это так не соответствовало моему представлению о нем – энергичном и элегантном человеке. Но, оказывается, он занимался этим почти двадцать лет.

Позднее Фрэн признался мне, что жевание табака было для него одним из величайших удовольствий в жизни. Оно заменяло ему лучшего друга. Если он был в пути и чувствовал себя одиноко, то мог пожевать табак и чувство одиночества проходило. Он даже как-то сказал в компании своих друзей, что, если бы ему пришлось выбирать между сексом и табаком, *он выбрал бы табак*! Вот вам пример ложной нейроассоциации. У него образовались связи ухода от неприятностей и обретения удовольствия посредством жевания табака. После многих лет постоянного повторения этого процесса и его закрепления у него образовалась невральная супермагистраль от табака к удовольствию; таким образом, это стало его излюбленным путем ухода от неприятностей.

Что привело его к изменению этой привычки? В итоге он нашел для себя достаточной силы рычаг. Однажды, не без содействия своего друга, он начал замечать, что жевание табака стало решительно не вязаться с обликом человека, которым он стал. Это говорило о недостатке его контроля над собой, но, так как он был полностью подчинен этой столь милой сердцу привычке, она стала стандартом, который он не мог разрушить. Оставаться в этом положении было уже недопустимо. И он начал думать о возможном возникновении рака в полости рта. Он так ярко рисовал себе эту картину, что в конце концов начал чувствовать отвращение к табаку. Вкус табака стал ему крайне неприятен. Таким образом, воображение сыграло роль рычага, которым он воспользовался, чтобы разрушить прежнюю модель, ассоциировавшуюся у него раньше с чувством удовольствия.

Другим, еще более важным фактором было то, что Фрэн нашел новые способы получать удовольствие – и даже более действенные, чем табак. Он погрузился с головой в свой бизнес,

чего раньше за ним не водилось, и начал получать такие результаты, которые сделали его компанию «KnowledgeWare» по программному обеспечению вычислительных машин одной из самых преуспевающих на Уолл-стрит. Но что оказало еще более сильное влияние на его деятельность, так это встреча с женщиной его мечты; он ее нашел, когда почувствовал необходимость в компаньоне, на этот раз реальном человеке, – и имел возможность испытать такие эмоции и чувства благодаря этим отношениям, которых не смог бы получить ни из каких других источников.

Обычно, когда мы начинаем разрушать наши прежние модели поведения, наш мозг автоматически ищет замену этой модели, чтобы доставить нам привычное чувство удовольствия. Вот почему люди, окончательно порвавшие с привычкой курить, иногда набирают дополнительный вес: их мозг ищет новые пути создания того же чувства удовольствия, и они начинают, например, много есть. В таких случаях ключевая проблема заключается в том, чтобы сознательно выбрать новую модель поведения, которая может заменить старый образец.

Исследование трансформации

Статистическое исследование по оценке уровня реабилитации у излечившихся наркоманов и их адаптации к другому образу поведения, проведенное Нэнси Манн[4], сыграло важную роль также и в других смежных областях знаний, имеющих дело с изменением. При проведении эксперимента первую группу людей заставляли бросить принимать наркотики с помощью внешнего воздействия, то есть используя законодательную систему. Как мы уже говорили в разделе о рычагах, внешнее давление редко оказывает длительное **воздействие**. Вполне понятно, что эти мужчины и женщины вернулись к своим старым привычкам, как только прекратилось это внешнее давление, то есть как только их выпустили из тюрьмы.

Вторая группа наркоманов действительно хотела порвать с наркотиками и старалась преодолеть это своими силами. Они использовали рычаги внутреннего характера. В результате их бихевиоральные изменения длились значительно дольше: у некоторых – на протяжении двух лет с момента принятия на себя данного обязательства. То, что в конечном счете вызвало рецидив, – это воздействие сильных стрессов. Когда такое случалось, они обычно возвращались к своей привычке принимать наркотики как к средству избавления от страданий и получения хотя бы временного удовольствия. Почему? Потому, что они не находили замены прежней невральной связи.

Третья группа людей заменила свое пристрастие к наркотикам новыми альтернативами – чем-нибудь таким, что вызывало у них чувства, которые они искали изначально, – возможно, даже более приятные, чем давали им наркотики. Одни завязали крепкие интимные отношения, другие обрели духовное просветление, третьи освоили ту или иную профессию, которая полностью захватила их. В результате **большинство людей из этой группы никогда больше не возвращались к прежним привычкам потреблять наркотики, и большая часть из них продержалась в среднем восемь лет**, прежде чем отдельные лица снова взялись за старое.

Люди, которые смогли успешно преодолеть пристрастие к наркотикам, следовали первым четырем шагам НАО, поэтому они и преуспели. Однако у некоторых это длилось всего восемь лет. Почему? Потому, что они не воспользовались пятым, решающим шагом.

Определяющий шаг НАО 5

Сделайте установку на новую модель, пока она не станет постоянной

Установка на «что-то» – это способ, который дает уверенность, что создаваемое вами изменение последовательно и долгосрочно[5]. Самым простым способом закрепления чего-нибудь является повторение этого процесса снова и снова, до тех пор пока в нервной системе не образуется невральная связь. Если вы найдете стимулирующую альтернативу, вообразите, как ее осуществляете, пока не заметите, что она отвлекает вас от переживаний и быстро приводит к удовольствию. Ваш мозг создаст ассоциацию нового пути достижения данного результата на последовательной основе. Если вы не сделаете этого, то вернетесь к прежней модели поведения.

Если вы будете повторять стимулирующую альтернативу снова и снова с сильной **эмоциональной интенсивностью**, то в вашей нервной системе образуется сначала один путь, а при более частом повторении и еще большей эмоциональной интенсивности он станет невральной супермагистралью к достижению новых результатов, и это станет частью вашего привычного поведения.

Помните: ваш мозг не делает различия между тем, что вы явственно представляете, и тем, что испытываете в действительности. Имеющаяся обусловленность гарантирует ваше автоматическое продвижение по этому пути, так что если вы приблизитесь к одному из тех «съездов», которыми привыкли пользоваться раньше, то теперь просто дадите газ и промчитесь мимо – по сути, этот тип действий станет для вас более легким.

Силу обусловленности нельзя переоценить. Я недавно прочел, что знаменитый баскетболист Ларри Берд из «Boston Celtics» участвовал в коммерческой рекламе безалкогольных напитков, где нужно было «промазать», не попасть мячом в корзину. Он сделал девять бросков подряд, прежде чем заставил себя один раз промахнуться! Вот наглядный пример того, какую сильную обусловленность можно выработать с течением времени. Когда мяч попадал в руки Ларри, он автоматически следовал отработанной модели, нацеленной на попадание в корзину. Я уверен, что если бы вы исследовали ту часть мозга Ларри Берда, которая связана с этим движением, то обнаружили бы ярко выраженный невральный путь. Значит, и мы с вами можем создать внутри себя условия для *любого* типа поведения, если проделаем достаточное число повторений с эмоциональной интенсивностью.

Следующим шагом будет **закрепление** вашего нового поведения. Как вы можете вознаградить себя за успех? Не ждите, пока пройдет год после того, как вы бросили курить. Пусть даже пройдет всего *один день*, вознаградите себя за это! Не ждите, пока похудеете на 38 килограммов. Не ждите, когда сбросите хотя бы один килограмм. В ту *минуту*, когда вы отодвинете в сторону тарелку, полную еды, вы уже будете достаточно вознаграждены. Поставьте перед собой несколько краткосрочных целей, или «дорожных столбов», и как только достигнете одного из них, *немедленно* вознаградите себя за это. Если вы подвержены депрессии или чувству тревоги, то каждый раз, вместо того чтобы тревожиться, предпринимайте какое-то действие или, когда улыбаетесь в ответ на вопрос: «Как поживаете?» – и отвечаете: «Прекрасно», вознаграждайте себя за то, что положили начало изменениям, необходимым для гарантии вашего долгосрочного успеха.

Таким образом ваша нервная система учится связывать огромное удовольствие с изменением. Люди, желающие похудеть, *не всегда видят* немедленный результат – как правило, потеря двух-трех килограммов не превратит вас чудесным образом в Эль Макферсон или Мела

Гибсона. Поэтому важно вознаграждать себя за любое конкретное действие или пусть даже незначительный прогресс в эмоциональном плане, скажем, когда вы делаете выбор – забежать в «McDonald’s» или пробежать трусцой вокруг квартала – в пользу последнего. В противном случае вы можете поймать себя на таком решении: «Прекрасно, я сбросил около килограмма, но по-прежнему такой же толстый. Это будет тянуться вечно. Этому процессу не видно конца…» После чего оценками кратковременных результатов будете оправдывать свое обжорство.

Понимание силы **закрепления** ускорит процесс формирования обусловленности новой модели. Недавно я имел удовольствие прочесть прекрасную книгу, которую настоятельно рекомендую тем, кто действительно хочет тщательно изучить процесс создания обусловленности. Она называется «Не стреляйте в собаку!», автор Карен Трайор. В этой книге раскрываются некоторые особенности изменения поведения животных, что перекликается с моими собственными особенностями, сформировавшимися в отрочестве.

Поражает то, что как простейших животных, так и человека побуждают к действию одни и те же силы. Знание основ теории обусловленности дает нам возможность контролировать эти силы и создать условие неизбежности выбора. Мы можем жить как звери, подчиняясь обстоятельствам и условиям окружающей среды, а можем учиться по этим законам, используя их для максимально полного использования своих потенциальных возможностей. Трайор в своей книге рассказывает, как она использовала болевой прием при дрессировке животных на протяжении многих лет: хлысты и электрошок – для львов, узду – для лошадей, поводок – для собак. Но она столкнулась с трудностями, когда начала работать с дельфинами, потому что, когда пыталась применить к ним болевой прием, они просто уплывали прочь! Это вынудило ее более тщательно изучить динамику **позитивного закрепления навыков**.

Поражает то, что как простейших животных, так и человека побуждают к действию одни и те же силы. Знание основ теории обусловленности дает нам возможность контролировать эти силы и создать условие неизбежности выбора. Мы можем жить как звери, подчиняясь обстоятельствам и условиям окружающей среды, а можем учиться по этим законам, используя их для максимально полного использования своих потенциальных возможностей. Трайор в своей книге рассказывает, как она использовала болевой прием при дрессировке животных на протяжении многих лет: хлысты и электрошок – для львов, узду – для лошадей, поводок – для собак. Но она столкнулась с трудностями, когда начала работать с дельфинами, потому что, когда пыталась применить к ним болевой прием, они просто уплывали прочь! Это вынудило ее более тщательно изучить динамику **позитивного закрепления навыков**.

Нет ничего такого, чего не смогла бы сделать тренировка. Нет ничего действеннее этого. Она может превратить аморальные поступки в добродетельные; разрушить безнравственные принципы и создать плодотворные; она может поднять человека до ангела.

Марк Твен

Основным организационным принципом любого типа «обусловленности успеха» является сила закрепления. Мы с вами должны понять, что для того, чтобы постоянно поддерживать ту или иную форму поведения или эмоций, нам нужно создать обусловленную модель. Все модели являются результатом закрепления, то есть ключ к созданию постоянной формулы поведения и проявления эмоций лежит в обусловленности.

Закон закрепления

Любая постоянно закрепляемая форма проявления эмоций или поведения становится автоматической и обусловленной реакцией. То, что нам не удается закрепить, в конце концов исчезает.

Мы можем закрепить модель своего собственного поведения или поведения любого другого человека путем позитивного его усиления, то есть всякий раз, когда мы хотим поступать должным образом, нам следует себя чем-нибудь поощрять. Это может быть какая-нибудь похвала, небольшой подарок, поход куда-нибудь и пр. Вы можете также использовать негативное закрепление. Им может служить нахмуривание бровей, повышение голоса или даже физическое наказание. Важно понять, что закрепление – это не одно и то же, что наказание или поощрение. **Закрепление – это *немедленная* реакция на тот или иной поступок, в то время как наказание и поощрение могут последовать значительно позже.**

Согласованность – это всё

Для эффективного создания обусловленности абсолютно необходима соответствующая **согласованность действий**. Когда тренер кричит «Замечательно!» членам своей баскетбольной команды, проведшей идеальный прорыв и атаку с флангов, это поощрение оказывает гораздо большее воздействие, чем если бы он подождал, пока они вернутся в раздевалку, уставшие и расслабленные, и там похвалил их. Почему? Потому, что мы всегда связываем закрепление чувств с моделью, характерной для данного момента.

Одной из проблем нашей законодательной системы является то, что иногда люди, совершившие преступление, получают наказание лишь спустя несколько лет. Разумом они могут понимать причину наказания, но у них все еще сохраняется модель того поведения, которое создало эту проблему, – она не была разрушена и с ней не было связано никакого страдания или боли.

Это единственный способ реального долгосрочного изменения наших поступков или эмоций. Мы должны тренировать свой мозг на действия, которые эффективны не с позиции разума, а с позиции нейрологии. Проблема еще и в том, что большинство из нас не понимают, что все мы постоянно ставим друг другу условия и формируем поведение друг друга. И часто это создает вместо позитивной негативную обусловленность.

Простым примером этого может служить случай с бывшим приятелем моей дочери Джоли. Она была очень загружена занятиями в школе, танцами и репетициями пьесы, в которой играла. Он же хотел, чтобы она звонила ему каждый день, и когда она пропустила несколько дней, а потом позвонила, он разговаривал с ней так, что она ужасно переживала. Он действительно хотел, чтобы она чаще звонила, тем не менее его стратегия, направленная на закрепление этой привычки, была основана на том, чтобы ругать и изводить ее, когда она звонила ему.

Случалось ли вам чувствовать подобного рода вину? Если вы хотите, чтобы ваш приятель, партнер или другой человек, к которому вы неравнодушны, звонил вам чаще, то, как вы думаете, будут ли его стимулировать к этому постоянные придирки? Когда наконец раздается долгожданный звонок, вы приветствуете его подобными словами: «О, наконец-то ты поднял трубку! Поистине нет предела чудесам! И почему это я вечно должна тебе звонить?»

Поступая таким образом, вы приучаете его (или ее) не звонить вам! Вы причиняете им боль сразу же после того, как они сделали то, чего вы так хотели. Что же в результате происходит? Создается невральная связь между страданием и звонком вам, и он (или она) будет стараться в будущем еще больше избегать этого. В случае с Джоли эта модель вырабатывалась длительное время, на протяжении нескольких месяцев, пока девушка не почувствовала, что не может выстоять в этой борьбе. Если она не звонила, то переживала. Если звонила, опять-таки переживала. Как вы можете догадаться, эта модель негативного закрепления проникла во многие аспекты их отношений и в конце концов всякие отношения прекратились.

Если вы действительно хотите, чтобы человек, в котором вы заинтересованы, вам звонил, то, дождавшись звонка, постарайтесь выразить удовольствие. Если вы скажете ему, как соскучились, как сильно любите, как благодарны за счастье поговорить с ним, то не кажется ли вам, что этот человек с большим желанием позвонит вам опять? Запомните, что нужно связывать удовольствие с любым поступком, который вы хотите закрепить.

Проводя консультации с разными компаниями Соединенных Штатов, я заметила, что большинство из них старались побудить к действию своих служащих, используя негативное закрепление, то есть страх наказания в качестве основной стратегии. Но это будет срабатывать лишь на короткое время. Рано или поздно эти компании столкнутся с теми же проблемами, которые наблюдаются в Восточной Европе: люди какое-то время будут жить в страхе, а затем произойдет переворот.

Второй важной стратегией, которую используют компании, является финансовый стимул. Будучи превосходной и всеми одобряемой идеей, он все же имеет недостаток – ограниченную эффективность. Есть узловая точка, в которой все дополнительные стимулы не вызывают реального повышения качества работы служащих. В сущности, большинство компаний считают, что есть предел, который служащие не могут перешагнуть. Если кто-то постоянно стимулирует своих работников с помощью денег, то люди начинают думать, что если они сделают что-нибудь более значимое, то должны немедленно получить денежное вознаграждение. И начинают работать исключительно ради этого, ничего не делая, если его не получают, что отражается на делах бизнеса – его объемы то слишком увеличиваются, то снижаются, в зависимости от экономических возможностей и финансовых требований рабочих.

Третьим и наиболее действенным способом стимулирования людей является сфера развития личности. Помогая служащим расти и развивать свои способности, эти компании создавали у людей ощущение большей наполненности жизни, уважения друг к другу и интереса к своей работе. У них появлялось желание сделать более существенный вклад в общее дело. И это происходило, скорее, от чувства гордости, а не от внешнего давления. Но это не значит, что вам не следует использовать метод стимулирования, главное – убедиться, что это самый действенный стимул из всех, которые способны помочь людям расти и совершенствоваться.

Добро и зло, награда и наказание – единственные движущие силы для разумного существа: это шпоры и вожжи, с помощью которых управляют всем человечеством и побуждают его к работе.

Джон Локк

Включите в свой график закрепление – и вы добьетесь долгосрочного изменения!

Начиная вырабатывать новую модель поведения или новый эмоциональный образец, очень важно, чтобы вы закрепили эти новые навыки у себя или у тех, кого хотите изменить. Вначале

всякий раз, когда вы совершаете желаемое действие (например, отставляете в сторону тарелку, полную еды), вам необходимо выразить себе своего рода признательность – приятное закрепление такого типа, которое вы действительно оцените и которое доставит вам удовольствие. Однако если вы будете закреплять это поведение спустя какое-то время, то в конце концов ваши поощрения станут неэффективными или не будут оценены должным образом. И то, что казалось чем-то особенным, каким-то сюрпризом, станет ожидаемой нормой.

Поскольку я дал себе слово помогать нуждающимся, то всякий раз, оказавшись в аэропорту, я даю деньги тем, кто просит. Я никогда не забуду одного «джентльмена», который застолбил себе участок перед терминалом, которым я часто пользовался. И каждый раз, проходя мимо, я давал ему немного денег. Однажды утром я очень спешил и не захватил с собой денег. Быстро проходя мимо старика, я улыбнулся и сказал: «Привет! Извините, но у меня сегодня нет с собой денег». Он ужасно разозлился, потому что я не дал ему того, что он привык получать от меня.

Нам необходимо понять, что элемент приятного удивления – одно из самых действенных поощрений для человека. Это гораздо важнее, чем большинство из нас может себе представить. Это-то и является причиной, почему необходимо понять и использовать так называемый **переменный режим закрепления**, если вы хотите, чтобы та или иная модель поведения оказалась долгосрочной.

Позвольте привести простой пример из практики дрессировщиков дельфинов. Сначала, чтобы заставить дельфина прыгать, дрессировщик ждет, когда он выпрыгнет без принуждения. Дрессировщик ловит момент, когда животное сделает особенно высокий прыжок, и тут же вознаграждает его рыбой. Повторяя это каждый раз, когда дельфин непроизвольно прыгает, дрессировщик закрепляет в его нервной системе нейроассоциацию, которая связывает прыжки с получением рыбы. Это чередование удовольствия и соответствующего поведения позволяет дрессировщику побуждать дельфина прыгать снова и снова.

Мало-помалу дрессировщик начинает давать рыбу только в том случае, когда дельфин выпрыгивает еще выше. Постепенно повышая стандарты, дрессировщик формирует поведение дельфина. Вот в чем суть: **если дельфина всегда поощрять, он может *привыкнуть* к этому и не даст 100-процентного результата**. Поэтому впоследствии дельфину дают подачку иногда после первого прыжка, иногда после пятого или после второго. Дельфин не ощущает, после какого прыжка получит рыбу. Это чувство ожидания вознаграждения в сочетании с неуверенностью, после какого прыжка он его получит, вынуждает дельфина все время делать самые высокие прыжки. Он не чувствует, когда получит награду.

Нечто подобное заставляет людей играть в азартные игры. Однажды они приняли участие в игре и были вознаграждены – и образовалась сильная связь удовольствия с вознаграждением, это волнение и ожидание выигрыша толкают их опять к игорному столу. Если они не получают выигрыша, то часто это еще больше укрепляет чувство, что *на сей раз* они выиграют. Что является движущей силой для игрока? Возможность выиграть опять. Если бы человек, играя в азартные игры, ни разу не получал вознаграждения, он просто бросил бы это занятие. Однако, получая, пусть редко и небольшие выигрыши, позволяющие отыграть какую-то часть вложенных в игру денег, он тем самым поддерживает в себе надежду на крупный выигрыш.

Вот почему люди, воздерживавшиеся несколько месяцев от какой-нибудь пагубной привычки (типа курения или азартных игр), а потом давшие себе поблажку «сделать только одну попытку», на самом деле только укрепляют модель поведения, которую пытались разрушить, и

делают еще более трудным процесс полного избавления от этой привычки. Если вы позволили себе выкурить одну сигарету, то тем самым стимулируете свою нервную систему на ожидание в будущем опять такого же вознаграждения. Вы поддерживаете эту нейроассоциацию в состоянии высокой активности и, по существу, укрепляете привычку, от которой стараетесь избавиться!

Если вы хотите закрепить ту или иную модель поведения на длительный период времени, то можете использовать так называемый **постоянный режим закрепления**. В своей книге Карэн Трайор описывает дрессировку дельфина, которого заставляли делать десять прыжков. Для гарантии этого его поощряли каждый раз на десятый прыжок. Вам не потребуется так много повторений, чтобы закрепить данную модель поведения, но если дельфину давать рыбу *только* на десятый прыжок, он скоро поймет, что не стоит так стараться предыдущие девять раз, и качество его «работы» заметно снизится.

Такую же реакцию можно наблюдать и у людей, которые получают зарплату раз в две недели. Наемные рабочие знают, что за эту регулярную денежную компенсацию они должны сделать определенную работу, которой от них ждут. Проблема в том, что многие люди считают, что должны делать только тот минимум, который необходим для получения вознаграждения, так как это всего лишь плата за сделанное. Люди, естественно, ждут платы за свой труд. Но если это единственное вознаграждение, то и работа будет строго соответствовать цене.

Однако если рабочие время от времени будут получать неожиданные прибавки типа морального поощрения, денежных премий, продвижения по службе и пр., то впредь будут прилагать больше усилий в надежде на признательность и вознаграждение. Запомните: эти сюрпризы не должны быть *предсказуемыми*, в противном случае они потеряют свою эффективность и будут восприниматься как должное – это ожидание и будет приводным механизмом поведения рабочих. Разнообразьте вознаграждения – и вы получите лучшие результаты как в изменении самого себя, так и людей, которыми руководите.

Есть еще и третий механизм для закрепления модели поведения, который также можно использовать, он известен под названием «приз». Приз будет способствовать закреплению. Если, например, иногда вы будете давать дельфину не одну рыбку, а *три или четыре*, то дельфин будет ждать еще большего приза, если сделает дополнительное усилие. И он в результате постоянно делает все более и более совершенные прыжки.

Человек реагирует подобным же образом. Часто в организациях, когда людям дают вознаграждение, значительно превышающее предполагаемое, это может создать более сильное побуждение в будущем, так как люди будут надеяться на еще большее вознаграждение. Тот же принцип может великолепно сработать при общении с вашими детьми!

Создайте «стартовый прыжок»

Принцип «призов» можно также использовать применительно к тем людям, которые не обладают движущей силой, чтобы выдать хоть какие-нибудь результаты. Опять-таки, если к дрессировщикам дельфинов попадают такие особи, которых, как кажется, невозможно побудить к действию, то дрессировщики иногда дают им несколько рыб, хотя те ничего не сделали для того, чтобы заслужить это поощрение. Но получаемое удовольствие иногда оказывает свое действие и разрушает прежнюю модель поведения дельфинов; удовольствие столь велико, что они охотно поддаются дрессировке. То же самое и с людьми. Если человек,

не сделавший ничего заслуживающего внимания, внезапно получает вознаграждение, исключительно из чувства симпатии и расположения, это может создать у служащего стимул подняться на новый уровень и вызвать желание изменить прежнее поведение и уровень работоспособности.

Однако важно запомнить, что обусловленность – это немедленное закрепление желаемой модели поведения. Закрепление происходит в ту минуту, когда вы обнаруживаете, что с радостью реагируете на то, что обычно вас расстраивало. Повторите это опять и постарайтесь испытать еще большее удовольствие. Посмейтесь немного. Помните, что каждый раз, когда у вас вырабатывается сильное эмоциональное чувство – неважно, позитивное или негативное, – в вашей нервной системе образуется соответствующая связь. Если вы будете повторять эту модель снова и снова, визуально представляя один и тот же образ, который вызывает у вас осознание своей силы или смех, то в будущем вам покажется совсем нетрудно стать сильным или весело смеяться. И данная модель будет надежно закреплена.

В ту минуту, когда вы сами или кто-либо из тех, у кого вы хотите закрепить ту или иную модель поведения, делает что-то правильно, немедленно вознаграждайте его. Постоянно закрепляйте эту модель с помощью какого-либо поощрения, которое вы сами или тот человек, поведение которого вы хотите изменить, желаете больше всего. Не пренебрегайте также эмоциональной формой вознаграждения, например включайте любимые мелодии, одаривайте человека улыбкой и т. д. **Обусловленность очень важна. С ее помощью мы добиваемся постоянных результатов. Опять-таки, помните, что любая модель эмоционального поведения, которая закрепляется или поощряется регулярно, станет постоянной и автоматической. Любая модель, которую нам не удается закрепить, в конце концов распадается.**

Теперь, когда вы ознакомились с первыми пятью шагами, давайте перейдем к последнему…

Определяющий шаг НАО 6

Проверьте это!

Давайте посмотрим, чего вы достигли: вы выбрали новую модель эмоции или поведения, которую хотели иметь; применили к ней метод рычага, чтобы ее изменить; разрушили старую модель; нашли новую альтернативу и создали для нее условия, пока она не стала постоянной; осталось сделать последний шаг – проверить ее, чтобы убедиться, что она будет действовать и в будущем.

Теперь, когда вы ознакомились с первыми пятью шагами, давайте перейдем к последнему…

Определяющий шаг НАО 6

Проверьте это!

Давайте посмотрим, чего вы достигли: вы выбрали новую модель эмоции или поведения, которую хотели иметь; применили к ней метод рычага, чтобы ее изменить; разрушили старую модель; нашли новую альтернативу и создали для нее условия, пока она не стала постоянной;

осталось сделать последний шаг – проверить ее, чтобы убедиться, что она будет действовать и в будущем.

Одним из таких способов, согласно нейролингвистическому программированию, является «способ пространственного воображения». Вы представляете какую-нибудь ситуацию, которая обычно вас расстраивала, и отмечаете, вызывает она еще это чувство или его заменила новая модель чувства «облегчения». Если обычно у вас появлялось желание закурить всякий раз, когда вы чувствовали переутомление, вообразите себя в этом состоянии и посмотрите, не появится ли у вас сильное желание почитать книгу или пробежаться трусцой либо любая другая альтернатива, которую вы уже закрепили. Мысленно представив тот же стимул, который вы использовали, чтобы привести в действие свою прежнюю модель поведения или эмоции, и отмечая, что ваша новая вдохновляющая альтернатива стала уже автоматической, у вас появится уверенность, что эта новая модель будет действовать и в будущем.

К тому же вы должны проверить «экологию» изменения, которое вы только что произвели. Под словом «экология» подразумевается изучение последствий. Какое воздействие окажут изменения, которые вы произвели в себе, на окружающих вас людей? Будут ли они способствовать развитию вашего бизнеса и личных отношений? Убедитесь, что эта новая модель будет соответствовать вашему укладу жизни, убеждениям и ценностям.

На следующей странице приводится простой перечень, который вы можете использовать в качестве вспомогательного средства, чтобы убедиться, что ваша новая модель успеха будет долгосрочной и при этом соответствовать вашим целям.

ПРОВЕРКА «ЭКОЛОГИИ»

1. Убедитесь, что ваше переживание полностью связано со старой моделью. Когда вы думаете о своем прежнем поведении или чувствах, рисуете ли вы в своем воображении и чувствуете ли теперь те же болезненные ощущения вместо приятных?

2. Убедитесь, что удовольствие полностью связано с новой моделью. Когда вы думаете о своем новом поведении или чувствах, рисуете ли вы в своем воображении и ощущаете ли сейчас удовольствие вместо страдания?

3. Убедитесь, что новые ценности, убеждения и нормы жизни соответствуют вашей новой модели. Соответствует ли новая модель поведения или чувств вашим ценностям, убеждениям и нормам жизни? (Мы рассмотрим это в следующих главах.)

4. Убедитесь, что укрепили преимущества новой модели. Будет ли новое поведение или чувство позволять вам получать преимущества и чувство удовольствия, которые вы привыкли получать от старой модели?

5. Пространственное воображение – вообразите, как будете вести себя по-новому в будущем. Представьте что-нибудь, что побудило бы вас вернуться к прежней модели поведения; убедитесь, что вы можете использовать свою новую модель вместо старой.

Если ваша попытка при создании этой модели не удалась, необходимо вернуться к шагу 1. **Вы действительно выяснили, чего хотите и почему хотите этого?**

Просмотрите шаг 2; большинство людей, попытки которых произвести изменение не имели успеха, не смогли найти для этого достаточно сильного рычага. Возможно, вам необходимо взять на себя публичное обязательство для того, чтобы **усилить действие рычага**. Сделайте это перед людьми, которые не дадут вам «сорваться с крючка»!

Если вы чувствуете, что рычаг обладает достаточной побудительной силой, проверьте шаг 3: если вы знаете, чего хотите, и у вас достаточно сильный рычаг, то весьма возможно, что вы, подобно мухе, бьетесь о стекло. Вы проделываете все снова и снова, все с большей и большей интенсивностью, но не изменяете своего подхода к делу. **Вы должны разрушить свою модель.**

Если вы чувствуете, что все эти шаги сделаны правильно, переходите к шагу 4. Если ваши усилия все еще не приводят к желаемому изменению, то это ясно указывает на то, что вы пропустили этот шаг. **Найдите новую, стимулирующую альтернативу, чтобы избавиться от страданий и обрести состояние удовольствия, – альтернативу, которая была бы столь же сильной и *удобной*, как и ваш прежний подход.** Все это означает, что у вас теперь есть возможность проявить несколько больше творчества. Найдите живую модель – кого-нибудь, кто уже смог устранить эту привычку или негативные эмоции, которые вы хотите изменить.

Если вы начали производить изменение, а потом уклонились с намеченного пути, ясно, что вы не закрепили свою модель достаточно сильной степенью удовольствия. Перейдите к шагу 5, обусловленности. **Используйте оба – переменный и постоянный – режима закрепления, чтобы убедиться, что ваша новая, стимулирующая модель стала долгосрочной.**

Эти шесть шагов НАО можно использовать для чего угодно: для решения проблем в личных отношениях или бизнесе, устранения привычки кричать на своих детей. Предположим, вы слишком беспокоитесь о тех вещах, которые вышли у вас из-под контроля. Как вы могли бы использовать эти шесть шагов для изменения такой дезорганизующей модели?

1. Спросите себя: «Что бы я хотел делать, вместо того чтобы волноваться?»

«Эй, болван… Я устал попрошайничать».

2. Примените к себе метод рычага и определите, с чем именно связано беспокойство, которое разрушает вашу жизнь? Приведите его к болевому порогу; оцените, чего оно будет стоить вам в будущем, с тем чтобы вызвать в себе нежелание платить такую цену. Вообразите радость от того, что сбросили «эту обезьяну» со своих плеч и освободились от нее раз и навсегда!

3. Разрушьте эту модель! Всякий раз, когда вы начинаете беспокоиться, прерывайте модель, яростно набрасываясь на нее. Тычьте пальцем в нос или восклицайте во весь голос: «О, какое прекрасное утро!»

4. Создайте стимулирующую альтернативу. Что вы можете делать, вместо того чтобы беспокоиться? Возьмите свой дневник и набросайте приблизительный план будущих действий взамен этого. А может быть, вам лучше пробежаться трусцой и в процессе этого обдумать новые решения.

5. Укрепите новую модель; представьте ее как можно ярче и прорепетируйте с возможно большей эмоциональной интенсивностью, повторяйте до тех пор, пока эта новая мысль, форма поведения или эмоциональная модель не станет автоматической. Укрепите ее с помощью первого шага: представляйте себя преуспевающим снова и снова. Предварительный

мысленный просмотр результатов может доставить вам желаемое удовольствие. Опять-таки, используйте повторение и эмоциональную интенсивность для создания условий новой модели до тех пор, пока она не станет автоматической.

6. Проверьте ее и посмотрите, срабатывает ли она. Представьте ситуацию, которая обычно вас беспокоила, и убедитесь, что она вас больше не тревожит.

Вы можете даже использовать эти шесть определяющих шагов НАО для заключения какого-нибудь контракта.

1. Первый шаг – закладывание фундамента. Выясните, чего вы хотите и что мешает вам этого добиться. Чего хочет другая сторона? В чем состоит интерес обеих сторон? Как узнать, что вы заключаете выгодный контракт?

2. Примените систему рычагов, заставив другую сторону связать страдание с несовершением сделки и удовольствие с ее совершением.

3. Разрушьте модель любого убеждения или мысли, которая не дает сделке продвинуться вперед.

4. Создайте альтернативу, которая ни одной из сторон не приходила раньше в голову и удовлетворяла бы требованиям обеих сторон.

5. Укрепите эту альтернативу путем постоянного усиления удовольствия и позитивного воздействия данной альтернативы.

6. Посмотрите, будет ли сделка полезной для всех, то есть беспроигрышной ситуацией для обеих сторон. Если это так, переходите к успешному подписанию контракта.

Те же принципы могут использоваться, чтобы заставить детей убрать свою комнату, наладить семейные отношения, поднять качественный уровень деятельности компании, получить больше удовольствия от работы и сделать свою страну более приятным местом для жизни.

Между прочим, иногда наши дети пользуются теми же самыми шестью шагами, только в сокращенной форме. Вспомните, что я говорил: если у вас есть достаточно сильный рычаг и вы можете до известной степени разрушить чью-нибудь модель поведения, то вы сможете найти новую модель и для себя и создать условия для ее закрепления. Один мой приятель испробовал практически все возможное, чтобы бросить курить, в итоге разрушил эту модель. Каким же образом? Однажды его шестилетняя дочь вошла в комнату, когда он закуривал сигарету. Она знала, чего хочет, у нее был мощный рычаг, и она разрушила его пагубную привычку, бросившись к нему со словами: «Папочка, пожалуйста, перестань убивать себя!»

«Золотце мое, – ответил он, – о чем ты говоришь? Что случилось?» Она повторила свою просьбу. Он сказал: «Дорогая, я не убиваю себя». Но она, утвердительно кивая головой, указывая на сигарету, продолжала рыдать. «Папочка, пожалуйста, перестань убивать себя! Я хочу, чтобы ты был там… *когда я выйду замуж…*»

Этот человек десятки раз пытался бросить курить, но ничего не помогало – до этого момента. В тот день он выбросил за дверь пачку с сигаретами и с тех пор никогда больше не притронулся к ним. Его дочь, обнимая его своими тонкими ручонками, смогла коснуться его самых глубоких

чувств и мгновенно добилась всего, чего хотела. С тех пор он нашел множество альтернатив курению, которые доставляют ему не меньшее удовольствие.

Если вы пройдете только первые три шага НАО, этого может оказаться достаточно, чтобы произвести громадное изменение. Как только вы решите, чего хотите, найдите рычаг и разрушьте данную модель поведения; жизнь часто подбрасывает новые возможности взглянуть на вещи другими глазами. И если рычаг достаточно сильный, вам придется найти новую модель и создать для нее условия – вы вполне можете положиться в этом на окружающий вас мир, который предоставляет массу возможностей сделать такую проверку.

Теперь у вас для изменения есть НАО! И ключ, чтобы воспользоваться этим. Но вы еще не знаете, для чего ее использовать. Вы знаете, чего действительно хотите, и теперь должны узнать…

7. Как добиться желаемого

Все эмоции, которые поднимают и возвышают вас, чисты; а те, которые владеют только низменной частью вашего существа, нечисты и поэтому извращают вас.

Райнер Мария Рильке

«Дай мне первую атаку». Так назвал Элвис Пресли свой первый хит, в котором говорится о странном ежедневном ритуале, придуманном специально для Короля эстрады, поселившегося в отеле «Разбитое сердце», чтобы он мог отдохнуть после напряженного вечернего представления. Ассистент Элвиса вскрывал первый пакет и доставал его «обычное» содержимое.

Перед тем как уснуть, нужно было поесть, и кухонная прислуга Элвиса, дежурившая круглосуточно, принималась за работу. На это стоило посмотреть – сколько еды мог поглотить Король перед сном. Обычно он съедал три чизбургера и шесть или семь связок бананов, прежде чем начинал клевать носом. Часто его ассистентам приходилось выхватывать еду у него прямо из горла, чтобы он не подавился насмерть. После этого Элвис спал около четырех часов, до того момента, когда начиналось тяжелое пробуждение.

Он совершенно не мог стоять на ногах и его относили в ванную комнату, где он требовал второй порции наркотиков, слабо цепляясь за рубашку своего ассистента. Элвис уже не мог сам принимать наркотики, поэтому приходилось заталкивать таблетки ему в рот и осторожно вливать воду.

Он редко сам просил третью порцию, когда начинался очередной приступ болей. По уже установленному графику ассистент отмерял положенную дозу, с тем чтобы продлить сон Элвиса до полудня, после чего обрюзгший Король рывком поднимал с постели свое тело, подстегиваемый дикседрином и несколькими щепотками кокаина, которые он запихивал себе в нос перед тем, как снова выйти на сцену.

В день своей смерти Элвис, находясь в ясном сознании, принял смертельную дозу наркотиков. Почему человек, столь обожаемый публикой и имевший, казалось бы, все, регулярно причинял своему телу такие страдания, а затем покончил с собой таким ужасным способом? По словам

Дэвида Стэнли, сводного брата Элвиса, он предпочитал находиться под действием наркотиков, чтобы быть нечувствительным и не осознавать свою ничтожность.

К сожалению, известно немало подобных случаев и с другими знаменитостями – людьми, находящимися на вершине профессионального мастерства в искусстве и бизнесе, – которые (кто прямо, кто косвенно) сами приближали свою смерть. Вспомните таких писателей, как Эрнест Хемингуэй и Сильвия Плат, художников Уильяма Голдена и Фредди Принца, таких певцов, как Мама Касс Эллиот и Дженис Джоплин. Что у этих людей общего?

Во-первых, то, что их уже нет в живых, и все мы ощущаем эту утрату. Во-вторых, все они раздавали векселя на завтра, как бы говоря: «Когда-нибудь, кто-нибудь, что-нибудь, как-нибудь… и тогда я буду счастлив». Но когда они достигали успеха, когда попадали на «улицу счастья» и сбывалась их традиционная американская мечта, они обнаруживали, что счастье все равно ускользает от них. И продолжали гнаться за ним, пытаясь заглушить боль от безысходности существования пьянством, курением, обжорством, пока наконец не получали забвения, которого так жаждали. Ни один из них так и не узнал истинного счастья.

То, что мы видим на примере этих личностей, очень знакомо многим людям: 1) они не знали, чего действительно хотят от жизни, поэтому лишь сбивали себя с толку с помощью разнообразных искусственных возбудителей настроения; 2) у них вырабатывались не просто невральные пути, а настоящая *автострада* к страданию. Пагубные привычки изо дня в день вели их вниз по этим дорогам, несмотря на то что они достигли такого уровня успеха, о котором когда-то могли лишь мечтать, и, несмотря на то что были окружены любовью и восхищением миллионов поклонников, у них было гораздо больше поводов для страдания. Они становились своего рода экспертами в быстром и легком достижении этого, потому что проложили к нему поистине главную магистраль; 3) они не знали, как добиться радостного душевного состояния, и вынуждены были прибегать к внешним обстоятельствам, которые помогли бы им справиться с реальностью; 4) они не знали, как сосредоточиться и переориентировать собственные мысли, и позволяли обстоятельствам управлять своим страданием и удовольствием, вместо того чтобы взять все это под контроль.

А теперь противопоставьте эти истории письму, которое я недавно получил от одной женщины, применявшей мои методы и полностью изменившей качественный уровень своей жизни.

Дорогой Тони! Вся моя жизнь, начиная с рождения, была страшным и жестоким надругательством надо мной, вплоть до смерти моего второго мужа. В результате плохого обращения и серьезной травмы у меня развилась психическая болезнь, известная под названием «множественное раздвоение личности» (МРЛ), – когда я становлюсь сорока девятью разными людьми. Ни одна из этих моих личностей ничего не знала об остальных сорока восьми или о том, что случилось в жизни каждой из них.

Редкое облегчение, которое я получала в течение сорока девяти лет жизни в этих обликах, проявлялось в форме саморазрушения. Я знаю, что это звучит странно, но, уродовав себя, казалось, я получала облегчение. После одной из многочисленных попыток совершить самоубийство меня отправили в больницу и поместили под наблюдение врача. Для того чтобы собрать вместе все свои «личности», мне пришлось вернуться к первоначальной травме, в результате которой и создалось это раздвоение. Нужно было вспомнить об этой травме, пережить и прочувствовать ее заново. Каждое из моих изменений управляло конкретной функцией, избирательной способностью запоминать, и обычно сопровождалось одной эмоциональной тональностью. Со мной занимался специалист по МРЛ, и он помогал мне собирать все мои сорок девять личностей в одну. Что заставило меня пройти через все эти многочисленные процедуры, которые использовались для этого, так это чувство, что

многие из моих личностей были очень несчастливы и моя жизнь стала совершенно беспорядочной (одна личность не знала, что делает другая, и все мы оказывались в невероятных ситуациях и в разных местах; так что, когда я выходила из этого состояния, я ничего не понимала). Все мы думали, что, став единой личностью, будем счастливы – что и было конечной целью.

Это мнение было ошибочным. Какой это был ужас! Я прожила год в настоящем аду. Я чувствовала себя очень несчастной и горевала за каждую из моих личностей. Я тосковала по каждой из них и иногда хотела, чтобы они опять вселились в меня, и пусть бы все было, как прежде. Выдержать это было невероятно трудно, и я в тот год совершила еще три попытки к самоубийству, и опять меня поместили в больницу.

В последний год я случайно увидела по телевизору вашу программу и заказала набор кассет вашего тридцатидневного курса обучения «Энергия личности». Я прослушивала их снова и снова, схватывая все, что могла использовать по отношению к себе. Сдвиг произошел, когда я начала слушать вашу ежемесячную программу «Сила общения». Я училась у вас, ощущая себя индивидуальностью, чего никогда не чувствовала, находясь в раздвоенном состоянии. Впервые за пятьдесят лет я узнала, что счастье приходит изнутри.

Как у всякого человека, у меня сейчас остались воспоминания о тех обстоятельствах, которые пережила каждая из моих сорока девяти личностей. Когда эти воспоминания всплывают в памяти, я уже могу смотреть на них как на нечто ничего не значащее и переношу свою сосредоточенность на реальную жизнь. И я больше не впадала в беспамятный транс и не переходила в другую личность.

Как у всякого человека, у меня сейчас остались воспоминания о тех обстоятельствах, которые пережила каждая из моих сорока девяти личностей. Когда эти воспоминания всплывают в памяти, я уже могу смотреть на них как на нечто ничего не значащее и переношу свою сосредоточенность на реальную жизнь. И я больше не впадала в беспамятный транс и не переходила в другую личность.

Я все больше и больше узнавала о себе и училась жить как отдельная личность. Я знаю, что мне предстоит пройти еще долгий путь и многое узнать. Я ставлю перед собой цели и разрабатываю план, как их достичь. На данный момент я начала избавляться от лишнего веса и задалась целью похудеть к Рождеству (прекрасный подарок для меня). Я знаю также, что могу иметь здоровые, нормальные отношения с мужчиной.

Еще до того, как я впервые попала в больницу, я работала на компанию IBM и у меня было четыре собственных дела. Сейчас я начала новый бизнес и радуюсь первым успешным сделкам. С тех пор как я выписалась из больницы, я способна реально смотреть на вещи. Я готова лучше узнать своих детей и внуков, но, что гораздо важнее, я готова познать себя[6].

С искренним уважением, Элизабет Питзак

Чего вы хотите?

Спросите себя, чего вы действительно хотите в жизни? Хотите ли вы счастливого брака, уважения от своих детей? Или хотите иметь много денег, шикарные автомобили, процветающий бизнес, дом в горах? Может быть, вы хотите путешествовать по свету, посетить экзотические океанские порты, собственными глазами увидеть исторические места? Или вы

хотите стать идолом миллионов фанатов, как рок-звезда, или знаменитостью, которую узнают на Голливудском бульваре? Может быть, вы хотите оставить свой след потомству как изобретатель машины времени? Или хотите работать, как мать Тереза, во имя спасения мира либо сыграть активную роль в деле улучшения окружающей среды?

Каким бы ни было ваше желание или заветная мечта, вы, вероятно, спросите себя: «Почему я этого хочу?» Например, разве вы не хотите иметь шикарный автомобиль для того, чтобы испытать чувство достатка и престижа, которое, как вам кажется, эта вещь вам даст? Почему вы хотите счастливой семейной жизни? Потому, что вы считаете, что она даст вам чувства любви, интимной близости, взаимопонимания и теплоты. Разве вы не хотите спасти мир для того, чтобы испытать чувство, что вы внесли свой вклад в общее дело и стали на голову выше других? Короче, *разве не правда, что то, чего вы в действительности хотите, – это просто изменить свое душевное состояние?* **Из всего этого вытекает один факт: вы хотите всех этих вещей или результатов потому, что смотрите на них как на средство для достижения определенных чувств, эмоций или состояния, к которым вы стремитесь.**

Когда вас кто-то целует, что вызывает у вас в этот момент приятное ощущение? Разве это влажное прикосновение одних губ к другим вызывает чувство блаженства? Разумеется, нет! Если бы это было так, то, целуя свою собаку, вы также должны были бы замирать от восторга. Все эмоции – это не что иное, как шквал биохимических реакций в нашем мозге, и мы можем воспламенить его в любой момент. **Но сначала мы должны научиться сознательно управлять ими, вместо того чтобы жить, безотчетно поддаваясь любой реакции.** Большинство наших эмоций являются реакциями на окружающий мир. Мы намеренно моделировали одни из них и спотыкались о другие.

Простое знание этих факторов составляет фундамент для понимания силы **состояния**. Без сомнения, все, что мы с вами делаем, мы делаем, чтобы избежать страдания и получить удовольствие; но мы можем мгновенно изменить то, что, по нашему убеждению, приводит к страданию или удовольствию, путем нового направления нашего внимания и изменения нашего умственно-эмоционально-психического состояния. Как я уже говорил в главе 3 книги «Беспредельная власть»: «Состояние можно определить как сумму миллионов невральных процессов, происходящих внутри нас, – общую сумму того, что мы испытываем в каждый момент времени. По большей части мы не влияем на свое состояние сознательно: мы видим что-то и реагируем на это, приходя в то или иное состояние. Это может быть плодотворное и полезное состояние или неплодотворное и ограничивающее состояние, но большинство из нас в любом случае не часто могут управлять им».

С вами случалось когда-нибудь такое, что вы не могли вспомнить имени какого-нибудь приятеля? Или как правильно пишется какое-нибудь «сложное» слово? У вас, разумеется, готов ответ. Из-за тупости? Нет, потому, что вы были в притушенном *состоянии*! **Разница между неудачным и блестящим действием основывается не на ваших способностях, а на состоянии вашего разума и/ или тела в данный момент.** Вы можете быть наделены мужеством и решительностью Марвы Коллинз, привлекательностью и чутьем Фреда Астайра, силой и выносливостью Нолана Райана, энергией и умом Альберта Эйнштейна, но если вы будете постоянно погружаться в негативное состояние, то никогда не достигнете желанного уровня и совершенства.

Но если вы знаете секрет достижения наиболее плодотворного состояния, то в буквальном смысле слова сможете творить чудеса. Состояние, в котором вы находитесь в любой момент времени, определяет ваше восприятие реальности и, следовательно, ваши решения и поступки. Другими словами, **ваше поведение является не результатом ваших способностей, а результатом состояния, в котором вы находитесь в данный момент.** Чтобы изменить

свои способности, измените свое состояние. Чтобы задействовать многочисленные ресурсы, скрытые внутри вас, приведите себя в состояние активного поиска – и увидите, какое произойдет чудо!

Итак, как можно изменить свое эмоциональное состояние? Представьте свое состояние чем-то вроде телевизионных каналов. Для того чтобы получить яркое, четкое изображение с прекрасным звуком, вам нужно включить телевизор и повернуть ручку настройки. Настройка вашей психологической системы подобна дополнительному электрическому напряжению, необходимому для работы данного устройства. Если вы не получите электроэнергии, у вас не будет ни изображения, ни звука, а лишь пустой экран. Подобным образом, если вы не повернете ручку, подключенную ко всему вашему телу, другими словами, вашей **физиологии**, вы и в самом деле можете оказаться неспособными правильно написать грамматически сложное слово. Случалось ли вам просыпаться и недоуменно оглядываться вокруг, будучи не в состоянии ясно соображать или действовать, пока не расходитесь немного туда-сюда, восстановив тем самым нормальное кровообращение? Как только «статика» прояснится, вы «включитесь» и мысли потекут своим ходом. Если же вы не в «том» состоянии, ваше восприятие не будет включено, даже если у вас в голове будут полезные мысли.

Конечно, если вы «включены в сеть», то нужно еще настроиться на нужный канал, чтобы получить то, чего вы действительно хотите. Умозрительно вы можете сосредоточиться на том, что вас вдохновляет. На чем бы вы ни сосредоточились, на что бы ни настраивались, вы будете чувствовать себя более напряженно. Поэтому если вам не нравится то, что вы делаете, то, возможно, самое время переключить на другой канал.

Практически на все в жизни можно смотреть с позиции неограниченных подходов и безудержных чувств. Все чувства, которые вы хотите испытывать, могут проявляться постоянно, и все, что вам нужно делать, – это настраивать их на нужный канал. Есть два основных способа для изменения вашего эмоционального состояния: изменение способа использования вашего **физического тела** и изменение вашей **сосредоточенности**.

Физиология: сила движения

Одной из наиболее ярких отличительных особенностей, которую я выработал за последние десять лет своей жизни, является следующая простая истина: **эмоцию создает движение**. Все, что мы чувствуем, является результатом того, как мы используем свое тело. Даже мгновенные изменения выражения лица или жесты могут в любой момент изменить наше душевное состояние и, следовательно, то, как мы оцениваем свою жизнь, – образ нашего мышления и образ нашего действия.

Проделайте вместе со мной нечто забавное. Притворитесь, что вы уставший и лишенный юмора дирижер, ритмично двигающий взад-вперед руками. Делайте это очень м-е-д-л-е-н-н-о. Не волнуйтесь, выполняйте это как часть вашей деловой п-р-о-г-р-а-м-м-ы и постарайтесь, чтобы ваше лицо выражало скуку. Отметьте, какие это вызывает у вас чувства. Теперь сожмите с силой руки и УРОНИТЕ их опять с возможно большей *быстротой*, сохраняя на лице широкую, глупую улыбку. Усильте это, добавив голосовой элемент – невероятно громкий, – в этот момент звук еще более изменит ваше самочувствие. Каждая эмоция, которую вы когда-либо испытывали, имеет специфическую, свойственную только ей физиологию: поза, дыхание, манера движения, выражение лица. При депрессии все это очень характерно выражено. В книге «Беспредельная власть» я говорил о физических признаках депрессии – куда при этом устремлен ваш взгляд, как вы держитесь и т. д. Когда вы узнаете, как использовать свое тело в

определенном эмоциональном состоянии, вы сможете возвращаться к этому состоянию или избегать его просто путем изменения своей физиологии. Проблема в том, что большинство из нас ограничивает себя всего несколькими привычными физиологическими моделями. Мы создаем их автоматически, не сознавая, какую огромную роль они играют в формировании нашего поведения в тот или иной момент.

Потрясение

Разочарование

Злость

Незащищенность

Одиночество

Скука

Печаль

Радость

Освобождение

Любовь

Волнение

Веселье

Каждый из нас имеет более восьмидесяти различных мышц на лице, и если эти мышцы привыкнут выражать подавленность, скуку или разочарование, то этот привычный мускульный образец буквально начнет диктовать нам свою волю, управляя нашим душевным состоянием, не говоря уже о физическом. На моем семинаре «Свидание с судьбой» я всегда прошу посетителей записать все эмоции, которые они часто испытывают в течение недели. И я обнаружил, что, несмотря на мириады возможностей, в среднем это число всегда было *меньше дюжины*. Почему? Потому, что большинство людей имеют *ограниченные модели физиологии*, что в результате дает *ограниченные модели выражения* своего состояния.

Это такое короткое «меню» эмоционального выбора, если учесть, что есть тысячи возможных соблазнительных «блюд». Постарайтесь не ограничивать себя таким выбором. Я советую воспользоваться содержимым всего буфета – попробуйте что-нибудь новенькое, на утонченный вкус. Как насчет того, чтобы испытать энтузиазм, очарование, бодрость, игривость, заинтересованность, чувствительность, желание, благодарность, обаяние, любопытство, творческий порыв, потенциальные возможности, уверенность, неистовство, смелость, предупредительность, доброту, нежность, юмор… Почему бы вам не продолжить этот список?

Вы можете *испытать любое из этих* состояний путем простого изменения привычки использовать свое тело! Вы можете почувствовать себя сильным, можете улыбаться, можете все изменить в одну минуту, просто рассмеявшись. Вероятно, вы слышали фразу: «Когда-нибудь вы оглянетесь назад, и вам станет смешно». Если это правда, то почему бы вам не оглянуться назад и не засмеяться прямо сейчас? Зачем ждать? Встряхните свое тело;

научитесь постоянно приводить его в приятное состояние, независимо от случившегося. Как это сделать? Выработайте энергию, думая о чем-нибудь оптимистичном снова и снова, и в будущем вы измените чувства, которые связываете с этой ситуацией.

Если вы все время будете держать свое тело в расслабленном состоянии, ходить с опущенными плечами, постоянно иметь походку и вид усталого человека, то постоянно *будете чувствовать* усталость. Как же может быть иначе? **Ведь ваше тело направляет ваши эмоции.** Эмоциональное состояние, в котором вы находитесь, затем начнет оказывать свое влияние на тело, и образуется своего рода замкнутый круг. Обратите внимание прямо сейчас на то, как вы сидите. А ну-ка выпрямьте спину и почувствуйте прилив энергии в теле – и тогда будете не просто читать эту книгу, но одновременно совершенствовать упомянутые выше принципы, а они, в свою очередь, будут способствовать улучшению качества вашей жизни.

А что можно сделать прямо сейчас, чтобы изменить свое состояние и, следовательно, самочувствие, и как это сделать? Сделайте глубокий вдох носом и сильный выдох ртом. Улыбнитесь радостно своим детям. Если вы действительно хотите изменить свою жизнь, то возьмите на себя обязательство на следующие семь дней тратить по минуте пять раз в день на отрабатывание широкой открытой улыбки, стоя перед зеркалом. Это упражнение может показаться невероятно глупым, но помните: этим физическим действием вы постепенно приведете в движение ту часть вашего мозга, где со временем выработается нейрологический путь к удовольствию, которое станет привычным. Поэтому делайте это, и пусть вам будет смешно!

Еще лучше, если вы вместо медлительных прогулок сядете в машину и уедете из города. Убежать от всех – это очень эффективный способ изменить свое состояние, так как при этом вы убиваете сразу четырех зайцев: 1) это очень приятное упражнение; 2) ваше тело будет испытывать меньше напряжения, чем при беге; 3) вам не нужно будет сохранять серьезное выражение лица; и 4) вы будете получать удовольствие, разглядывая каждую проезжающую мимо машину. Таким образом вы будете способствовать изменению настроения у других людей, вызывая у них улыбку.

А каким мощным механизмом является смех! У моего сына Джошуа есть друг по имени Мэт, который с такой заразительной легкостью находит повод для смеха, что каждый, кто слышит его смех, тоже начинает смеяться. Если вы действительно хотите улучшить свою жизнь, *научитесь смеяться*. Кроме тех пяти обязательных ежедневных улыбок, заставляйте себя смеяться по любому поводу три раза в день все семь дней в неделю.

При недавнем опросе, проведенном журналом «Entertainment Weekly», выяснилось, что 82 процента людей, посещающих кинотеатры, хотят смеяться, 7 процентов хотят плакать и 3 процента – просто покричать. Это даст вам представление о том, насколько выше, чем все остальное, мы ценим чувства, вызывающие смех. А если вы читали книги Нормана Казинса, доктора Дипака Чопры, доктора Берни Сигела или изучали психонейроиммунологию, то знаете, что может сделать смех с физическим состоянием тела с точки зрения стимулирования иммунной системы.

Почему бы вам не найти кого-нибудь, кто любит смеяться, и не научиться подражать ему? Развлекитесь. Скажите: «Хотите доставить мне удовольствие? Вы великий хохотун. Позвольте мне попробовать скопировать вас. Научите меня этому искусству». Я уверен, что вы оба будете умирать от смеха уже в процессе обучения! Дышите так же, как и он, примите такую же позу и делайте те же движения; сделайте такое же выражение лица; издавайте те же звуки. Вначале вы будете чувствовать себя ужасно глупо, но спустя какое-то время войдете во вкус и будете оба хохотать до потери пульса, так как вид у вас обоих будет глупейший. Однако в процессе

этого у вас начнет закладываться постоянная невральная сеть для выработки смеха. Проделывая все это снова и снова, вы вдруг обнаружите, что засмеяться очень легко и что это доставляет огромное удовольствие.

Мы так много знаем и так мало испытываем чувств. По крайней мере, мы испытываем очень мало тех творческих эмоций, из которых создается плодотворная жизнь.

Бертран Рассел

Каждый человек может постоянно пребывать в хорошем душевном состоянии, если ему *уже* хорошо или если он «на подступах»; для того чтобы этого достичь, не нужно особых усилий. Но действительной проблемой в жизни является способность заставить себя почувствовать, что вам хорошо, когда вам нехорошо или когда вы даже *не хотите* чувствовать себя хорошо. Знайте же, что вы можете это сделать мгновенно, используя свое тело как инструмент для изменения состояния. Как только вы определите физиологию, связанную с тем или иным состоянием, вы сможете использовать ее для создания такого состояния, которое вам нужно, и по собственному желанию. Несколько лет тому назад я работал с Джоном Денвером, человеком, который произвел на меня сильное впечатление не только своими музыкальными способностями, но также тем, что его частная персона абсолютно соответствовала общественному имиджу. Причина, по которой он преуспел в жизни, совершенно ясна – он невероятно душевный и внимательный человек.

Мы сошлись с ним благодаря его опыту писательской работы. Как-то мы определяли время, когда он написал свои лучшие песни, и обнаружилось, что вдохновение приходило к нему, когда он занимался какой-нибудь физической деятельностью. Обычно вся песня слагалась у него в голове к моменту его спуска с горы на лыжах, или когда он управлял своим самолетом-бипланом, или мчался на бешеной скорости в своей гоночной машине. Обычно в этих случаях всегда присутствовали скорость движения и сильный приток адреналина наряду с созерцанием красоты окружающей природы – это составляло основную часть его творческой стратегии. В то время он переживал разочарование в кое-каких сферах своей личной жизни и поэтому не проявлял обычной энергии относительно внешней деятельности. Но, произведя изменение и опять обретя крепкую физиологию, он смог восстановить утраченную уверенность и тотчас за этим оживить свои творческие способности. **Мы с вами также можем произвести подобные изменения в любое время.** Изменяя лишь физиологию, мы можем изменить свой уровень работоспособности. Наши способности всегда при нас, и все, что нам нужно сделать, – это привести себя в соответствующее состояние.

Следовательно, ключом к успеху является **создание моделей движения, которые порождают уверенность, осознание силы, гибкости, чувство собственной значимости и радость.** Поймите, что скованность идет от недостатка движения. Вспомните какого-нибудь старика или старуху, которые «больше не могут делать усилий». Старение зависит не от возраста, а от недостатка движения. И критический недостаток движения есть смерть.

Следовательно, ключом к успеху является **создание моделей движения, которые порождают уверенность, осознание силы, гибкости, чувство собственной значимости и радость.** Поймите, что скованность идет от недостатка движения. Вспомните какого-нибудь старика или старуху, которые «больше не могут делать усилий». Старение зависит не от возраста, а от недостатка движения. И критический недостаток движения есть смерть.

Посмотрите на детей, бегущих вдоль улицы после дождя; если им на пути попадается лужа,

как вы думаете, что они будут делать? Перепрыгнут через нее! Брызги разлетаются во все стороны, а они лишь хохочут и наслаждаются тем, что есть. А что будет делать взрослый человек? Обойдет лужу? Нет, не просто обойдет, а будет брюзжать и сетовать и на погоду, и на время в целом. Вы хотите жить иначе. Вы хотите идти легкой, пружинистой походкой, с приветливой улыбкой на лице. Почему бы не сделать бодрость, неистовство, игривость новыми приоритетами своей жизни? Пусть приятные чувства оправдают ваши ожидания. Необязательно иметь причину для хорошего самочувствия – достаточно того, что вы живете, и от сознания этого вам должно быть хорошо *без всяких особых причин*!

Сила сосредоточенности

Смогли бы вы при желании в один момент впасть в подавленное состояние? Уверен, что да, стоит *только сосредоточиться* на каком-нибудь ужасном событии в прошлом. Ведь у всех нас есть некоторый печальный опыт, связанный с прошлым. Если какое-то время вы будете думать о таком событии, отчетливо рисуя его в своем воображении, то очень скоро начнете испытывать то же тяжелое чувство, что испытывали тогда. Смотрели ли вы когда-нибудь фильм ужасов? И хотелось ли вам без конца ходить в кинотеатр и снова смотреть его? Разумеется, нет. Почему? Да потому, что это не вызывает никаких *хороших чувств*! Тогда почему вы все время *мысленно* прокручиваете тот или иной «фильм ужасов»? Почему вам так хочется смотреть на свои самые неудачные роли? Почему проигрываете снова и снова критические моменты своего бизнеса или неправильно принятые решения? Конечно, эти «фильмы» связаны не только с вашим прошлым опытом. Вы можете и сейчас сосредоточиться, *раздумывая* над тем, что вы сегодня упустили, и ваше душевное состояние будет соответствующим. Но, что еще хуже, вы иногда сосредоточиваетесь на том, чего еще не случилось, и *заранее чувствуете себя плохо*! И хотя сейчас, возможно, вы посмеетесь над этим, но, к сожалению, большинство из нас занимается этим изо дня в день.

А если бы вы захотели почувствовать себя в приподнятом настроении прямо сейчас, вы смогли бы это сделать? Смогли бы, и с такой же легкостью. Разве нельзя сосредоточиться, вспоминая то время, когда вы были абсолютно, безоблачно счастливы? Разве вы не можете сконцентрировать свое внимание на том, какие были у вас телесные ощущения? Разве не можете вспомнить это во всех деталях – так, чтобы у вас снова возникла ассоциация с этими чувствами? Разумеется, можете. То же самое касается и тех событий, которые происходят в вашей нынешней жизни, относительно которых вы испытываете сильные позитивные чувства. И опять-таки, вы могли бы сосредоточиться на том, что еще не произошло, и *заранее почувствовать радость*. Это сила, которую дает цель, а почему это происходит, мы узнаем в главе 12.

На чем бы мы ни сосредоточивались, это становится нашим восприятием действительности

Суть в том, что очень немногие вещи воспринимаются в их естественном виде. Обычно ваше отношение к тем или иным вещам либо событиям и их конкретное значение зависит от степени вашей сосредоточенности на них. Элизабет, женщина, страдавшая заболеванием «множественное раздвоение личности», находилась в состоянии постоянных переживаний. Ее программа выхода из этого состояния основывалась на создании новой личности для каждой ситуации, которой приходилось управлять, прибегая к эмоциям. Это позволило ей изменить направление своего внимания, взглянув на проблему глазами «кого-то другого». Но и после этого она все еще испытывала страдания. И она ничего не могла с этим поделать, пока не

узнала, как контролировать свое состояние путем сознательного изменения физиологии и сосредоточенности на том, что она способна взять под контроль свою жизнь.

То, на чем мы сосредоточиваемся, – это не подлинная реальность, потому что это всего лишь одна из точек зрения, всего лишь одно восприятие происходящего. Представьте эту точку зрения – силу нашей сосредоточенности – в виде объектива фотоаппарата. В объективе видны только данная картина и угол того, на что направлен фокус. Поэтому-то фотографии часто искажают действительность, представляя лишь небольшую часть большой картины.

Предположим, вы пошли на какой-нибудь вечер с фотоаппаратом и сели в углу, наведя фокус на одну из групп гостей, которые яростно спорят. В каком виде предстанет на фотографии этот вечер? Он будет производить неприятное, тягостное впечатление, люди подумают, что никому не было весело и все только ссорились. Важно помнить, что то, как представляется данное событие в мозге, будет определять и наши чувства.

А что, если бы вы навели объектив фотоаппарата в другой конец комнаты, где люди рассказывали анекдоты, смеялись и весело проводили время? Судя по этой фотографии, можно было бы сказать, что вы провели чудесный вечер, где гости веселились напропалую!

Вот почему так много неразберихи в «неразрешенных» биографиях: они отражают представления лишь одного определенного человека о целой жизни другого. И частенько эта точка зрения высказывается людьми, которыми руководят зависть и вполне понятное желание исказить факты.

Суть в том, что точка зрения такого биографа ограничена «углом его объектива», а все мы знаем, что фотоаппарат искажает действительность, что при близком фокусе предметы кажутся больше, чем они есть на самом деле. Но, обладая профессиональными навыками, фотограф может уменьшить или сделать расплывчатыми наиболее важные детали реальной картины. Говоря словами Ралфа Уолдо Эмерсона, каждый из нас видит в других то, что несет в собственном сердце.

Значение – это часто результат сосредоточенности

Если вы назначили деловую встречу и кто-то не пришел вовремя, то ваши чувства основаны исключительно на том, на чем вы сосредоточили свое внимание. Возможно, вы мысленно представляете, что причиной неявки могло быть халатное отношение к делу или что у этого человека возникли определенные трудности, помешавшие ему явиться на эту встречу. Что бы вы ни предполагали, это окажет определенное воздействие на ваши эмоции. Но разве вы расстроились бы, узнав, что реальной причиной опоздания были дела, связанные с выгодной для фирмы сделкой, результаты которой он хотел принести вам на обсуждение? Помните: то, на чем мы сосредоточены, и будет определять наше душевное состояние. Возможно, нам не следует спешить с выводами и надо более осторожно выбирать, на чем концентрировать свое внимание.

Сосредоточенность определяет ваше восприятие реальности (позитивное или негативное) и ваши чувства (счастье или огорчение). Одной из изумительнейших метафор для силы сосредоточенности может служить езда на гоночном автомобиле – моя истинная страсть. Если сравнивать управление гоночной машиной «Формулы-1» с управлением вертолетом, то последнее может показаться легкой прогулкой! В гоночном автомобиле вы не можете позволить себе отвлечься от цели хотя бы на мгновение. Ваше внимание не ограничено вашим местонахождением, оно не может также переключаться ни на то, что было в прошлом, ни на

то, что будет потом. Четко сознавая, где вы находитесь, вы в то же время должны *предвидеть*, что может случиться в ближайшее время.

Вот каким был мой первый урок, преподанный мне в самом начале моих занятий в школе автогонщиков. Инструкторы посадили меня в так называемый «тренировочный» автомобиль – со встроенным в него компьютером и гидравлическими подъемниками, которые могли изменять направление колес по мгновенному сигналу инструктора. Правило номер один, которому они нас учили, гласило: **сосредоточься на том, куда хочешь ехать, а не на том, чего боишься.**

Когда вы начинаете чувствовать, что машина выходит у вас из-под контроля, то первое побуждение – посмотреть на стенку. Но если вы сосредоточитесь на этом, то обязательно этим и кончите. Гонщики знают, что едешь туда, куда смотришь: вы правите в направлении своего внимания. Если вы сможете перебороть чувство страха, обрести веру в себя и сосредоточиться на том, куда хотите ехать, то ваши действия будут направлены соответственно, и если еще есть возможность исправить ситуацию, вы это сделаете, – но у вас не останется ни малейшего шанса, если вы сосредоточитесь на том, чего боитесь. Люди неизменно говорят: «А что толку, если вы все равно разобьетесь?» На это можно ответить так: «Вы *повышаете свои шансы*, сосредоточившись на том, чего хотите». Концентрируя свое внимание на решении, вы уже получаете преимущество. А если вас неумолимо тянет на стену, то, сосредоточившись на этой проблеме, вы все равно не избежите крушения.

Вот каким был мой первый урок, преподанный мне в самом начале моих занятий в школе автогонщиков. Инструкторы посадили меня в так называемый «тренировочный» автомобиль – со встроенным в него компьютером и гидравлическими подъемниками, которые могли изменять направление колес по мгновенному сигналу инструктора. Правило номер один, которому они нас учили, гласило: **сосредоточься на том, куда хочешь ехать, а не на том, чего боишься.**

Когда вы начинаете чувствовать, что машина выходит у вас из-под контроля, то первое побуждение – посмотреть на стенку. Но если вы сосредоточитесь на этом, то обязательно этим и кончите. Гонщики знают, что едешь туда, куда смотришь: вы правите в направлении своего внимания. Если вы сможете перебороть чувство страха, обрести веру в себя и сосредоточиться на том, куда хотите ехать, то ваши действия будут направлены соответственно, и если еще есть возможность исправить ситуацию, вы это сделаете, – но у вас не останется ни малейшего шанса, если вы сосредоточитесь на том, чего боитесь. Люди неизменно говорят: «А что толку, если вы все равно разобьетесь?» На это можно ответить так: «Вы *повышаете свои шансы*, сосредоточившись на том, чего хотите». Концентрируя свое внимание на решении, вы уже получаете преимущество. А если вас неумолимо тянет на стену, то, сосредоточившись на этой проблеме, вы все равно не избежите крушения.

Когда инструктор впервые объяснил мне это правило, я кивнул головой и подумал: «Конечно, мне все это известно. Ведь я учу этому своих служащих». Оказавшись в первый раз на скоростной трассе, я не переставая вопил от восторга, и вдруг, неожиданно для меня, инструктор нажал кнопку. Я начал терять контроль. И на что, по-вашему, уставились мои глаза? Ну конечно! Прямо на стенку! В последние секунды меня охватил ужас, поскольку я знал, что сейчас врежусь в нее. Инструктор схватил мою голову и повернул ее налево, заставив меня смотреть в нужную сторону. Но мы продолжали скатываться к стене, и я знал, что сейчас произойдет удар, но, тем не менее, вынужден был смотреть в том направлении, куда должен был ехать. Понятно, что, глядя туда, я машинально и руль крутил в том направлении. И в последний момент мы вывернулись. Вы можете представить себе мое чувство облегчения!

Есть одна вещь относительно всего этого, которую не мешало бы знать: когда вы переключаете внимание, часто изменение направления не происходит *немедленно*. Разве не так и в жизни? Часто между моментом переключения внимания и соответствующей реакцией на это тела происходит некоторое отставание. Тем больше оснований побыстрее переключить внимание на то, что вам нужно, и не носиться больше с данной проблемой.

Так я выучил свой урок? Нет. Я лишь приобрел некоторый опыт, но еще не выработал нейроассоциации. Мне нужно было *закрепить* новую модель поведения. Поэтому в следующий раз, когда меня понесло на стену, инструктор вынужден был уже словесно решительно напомнить мне, куда я должен смотреть. В третий раз я намеренно и сознательно отвернулся от стены. Я доверился правилу, и это сработало. Проделав это множество раз, теперь, как только я теряю управление, моя голова сама поворачивается в направлении движения к цели, а затем и колеса; и машина летит дальше. Есть ли гарантия, что я всегда смогу справиться с этим и контролировать свое внимание? Нет. Но это повышает мои шансы? Один к ста!

То же применимо и к жизни. В последующих главах я научу вас нескольким способам, с помощью которых вы сможете вырабатывать позитивную сосредоточенность. А пока что усвойте, что нужно дисциплинировать свой разум. Разум, вышедший из-под контроля, может сыграть с вами злую шутку. Направляйте его, и он будет вашим самым надежным другом.

Просите, и дано будет вам; ищите, и найдете; стучите, и отворят вам.

Евангелие от Матфея 7:7

Самым действенным способом контроля за своим вниманием является постановка вопросов. О чем бы вы ни спрашивали, ваш мозг найдет ответ; чего бы ни искали, обязательно найдете. Если вы спрашиваете: «Почему у этого человека есть преимущество передо мной?», то это означает, что вы намерены сосредоточить внимание на том, что вас обходят, независимо от того, так это или нет. Если же вы спрашиваете: «Как бы мне это изменить?», то получите более ободряющий ответ. Вопросы представляют собой такой мощный механизм для изменения вашей жизни, что я решил посвятить следующую главу исключительно этой теме. Они являются не только самым эффективным средством, но и самым простым путем к изменению ваших чувств относительно чего угодно, а следовательно, и изменению направления вашей жизни в один момент. Вопросы дают ключ к раскрытию наших неограниченных потенциальных возможностей.

Наилучшей иллюстрацией к этому служит история одного молодого человека, выросшего в Алабаме. Много лет тому назад один семиклассник набросился на него и избил. Придя в себя, мальчик решил отомстить ему. Он пришел домой, взял у матери ружье двадцать второго калибра и устроил засаду, ожидая своего врага. В эти минуты его судьба висела на волоске.

Если бы обидчик был в это время в пределах досягаемости, то мальчик просто выстрелил бы в него и с обидчиком было бы покончено. Но в тот самый момент он задал себе вопрос: «А что случится со *мной*, если я нажму на курок?» И перед его глазами предстала другая картина, пронзившая его невероятно болезненным чувством. В какие-то доли секунды, которые могли направить жизнь этого мальчика в совершенно другом направлении, он представил с удивительной ясностью, каково это будет для него – сесть в тюрьму. Это потенциальное страдание оказалось сильнее чувства мести. Он отвел ружье в сторону и выстрелил в дерево.

Этим мальчиком был Бо Джексон, и когда он описывает эту ситуацию, то становится ясно, что в этот поворотный момент его жизни страдание, связанное с мыслью о тюрьме, явилось более мощной силой, чем радость от мысли об отмщении. Мгновенное переключение внимания,

выбор между страданием и удовольствием, возможно, произвели глубочайший внутренний переворот в этом мальчике, который из безвестного парнишки стал великим атлетом нашего времени, об успехах которого ходят легенды.

Как мастер-лучник строгает и оттачивает свои стрелы, так и художник оттачивает свои бессвязные мысли.

Будда

Важно не только то, на чем вы сосредоточиваете свое внимание, но и как

Наше представление о мире создается посредством сбора информации при участии пяти чувств. Однако у каждого из нас есть своя особая форма сосредоточенности, или, как ее часто называют, модальности. Например, одни люди больше поддаются воздействию того, что видят: у них доминирует визуальная система, у других величайшей движущей силой являются звуки, в то время как у третьих все основано на чувствах.

Но и внутри каждой из этих модальностей есть элементы зрительного, звукового или другого типа восприятия, которые могут быть изменены, с тем чтобы повысить или снизить интенсивность наших чувств. Эти основные ингредиенты называются **субмодальностями**.

Например, вы мысленно воссоздали какую-то картину, а затем взяли какой-нибудь аспект этого образца (субмодальности) и изменили его, чтобы изменить относительно него свои чувства. Вы можете сделать картину ярче за счет немедленного изменения интенсивности своих чувств относительно данного явления. Это называется сменой субмодальности. Пожалуй, величайшим экспертом по субмодальностям считается Ричард Бандлер, один из создателей нейролингвистического программирования. Родоначальником же теории пяти чувств является Аристотель, который разработал категории моделей восприятия.

Вы можете радикально поднять или снизить уровень интенсивности своих чувств с помощью умелого управления субмодальностями. Они воздействуют на ваши ощущения практически во всем, какие бы чувства вы ни испытывали – радость, разочарование, восторг или отчаяние. Понимание их сути дает вам возможность не только изменить свои чувства относительно любого явления в жизни, но и *изменить* его значение для вас и, следовательно, привести вас к решению, *что можно с этим сделать*.

Одним из образов, который я нахожу для этого очень подходящим, может служить представление субмодальностей в виде прилавков бакалейно-гастрономического магазина типа того, который вы обычно посещаете, где на ярлыках продуктов штрих-коды заменяют ценники. Эти маленькие черные линии кажутся маловажными, тем не менее, когда их протаскивают через кассовый сканер, они сообщают компьютеру, что это за вещь, сколько она стоит и т. д. Субмодальности работают по тому же принципу. Проходя через сканер компьютера, который мы называем мозгом, они сообщают ему, что это за явление, какие нужно выражать по отношению к нему чувства и что делать. У вас есть собственные ярлыки и имеется их перечень, поступающий вместе с вопросами, которые задаются с целью определить, какие из них вы используете.

Например, если у вас есть склонность сосредоточиваться на визуальных модальностях, то уровень удовольствия, который вы получаете из конкретной зоны памяти, вероятно, будет прямым результатом субмодальностей размера, цвета, яркости, расстояния и количества движения в том визуальном образе, который вы из этого создали. Если вы представляете себе

это в виде слуховых субмодальностей, тогда ваши чувства будут зависеть от тональности, высоты звука, скорости и прочих факторов подобного рода, которые вы с этим связываете. Например, одним людям для того, чтобы почувствовать побудительную силу, требуется *сначала* настроиться на определенный канал. Если же их любимый канал – визуальный, тогда им нужно сосредоточиться на визуальных элементах какой-нибудь ситуации, дающей им большую эмоциональную интенсивность относительно данного явления. Другим людям требуется слуховой или кинестетический канал, а есть и такие, для которых наилучшей стратегией является что-то типа комбинированного замка. Сначала должен быть отперт визуальный замок, затем слуховой, потом кинестетический. Для того чтобы открыть «подвал», все три скобы должны быть сняты правильно и в должном порядке.

Как только вы ознакомитесь с этим, то поймете, что люди постоянно используют в своем повседневном лексиконе слова, чтобы сообщить вам, на какую систему и какие субмодальности они настроены. Прислушайтесь к тому, как они описывают свои проблемы, и примите их слова буквально. Например, в последних двух предложениях я употребил термины «настройка» и «слушать» – ясно, что это примеры слуховой модальности.

Вы, наверное, часто слышите, как многие люди говорят: «Не представляю, как это сделать!» Тем самым они сообщают вам, в чем их проблема: если бы они *представляли*, как это сделать, то пришли бы в такое состояние, которое дало бы им чувство возможности осуществления этого. Вероятно, вам когда-нибудь говорили: «Вы совершенно утратили чувство равновесия». Если вы действительно выведены из душевного равновесия, то они, возможно, правы. Быть может, ваше воображение рисует вещи в преувеличенном виде, что усиливает переживания. Если кто-то говорит: «Это лежит на мне тяжким грузом», то вы можете помочь этому человеку отнестись к данной ситуации проще и тем самым привести его в лучшее душевное состояние, после чего он сможет справиться с ней. **Наша способность изменять настроение зависит от способности изменять наши субмодальности.** Мы должны научиться контролировать отдельные части воображаемого явления и изменять их таким образом, чтобы обрести возможность достичь желаемых результатов.

Например, вы когда-нибудь замечали, что говорите о том, что вам нужно «держаться подальше» от какой-нибудь проблемы? Я бы хотел, чтобы вы попробовали это проделать, если вам удастся. Припомните какую-нибудь ситуацию, которая недавно вызвала у вас определенные затруднения. Мысленно нарисуйте эту картину, затем представьте, что отодвигаете ее дальше и дальше от себя. Приподнимитесь над ней и посмотрите вниз, на проблему, с позиции новой перспективы. Что случится с интенсивностью ваших эмоций? У большинства людей она пойдет на спад. А что, если это изображение станет более туманным или уменьшится в размере? Теперь вообразите эту же проблему и сделайте ее больше, ярче и ближе. У большинства людей это усиливает чувства. Отодвиньте ее назад и представьте, что она тает под солнцем. Простое изменение в любом из этих элементов подобно изменению ингредиентов лекарств при составлении рецепта. Они определенно изменят то, что вызывает дискомфорт в вашем теле. И хотя я значительно глубже освещаю вопрос о субмодальностях в книге «Беспредельная власть», я сделал некоторый обзор этой темы и здесь, так как хочу быть уверенным, что вы поняли эту особенность.

ОБЩЕПРИНЯТЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ, ОСНОВАННЫЕ НА...

Визуальных субмодальностях

Это поистине скрасило мне день.

Все представилось совсем в иной перспективе.

Это имело высший приоритет.

У этого парня подозрительное прошлое.

Давайте взглянем на картину в целом.

Эта проблема стоит у меня перед глазами.

Слуховых субмодальностях

Он постоянно твердит мне об этом.

Эта проблема взывает к действию.

Работа говорит сама за себя.

Все, что мы делали, привело к плачевному результату.

Парень действительно аховый.

Это звучит здорово.

Кинестетических субмодальностях

Этот парень – скользкий тип.

Дела поджимают со всех сторон.

Это висит на мне тяжким грузом.

У меня такое чувство, будто я тащу все это на своих плечах.

Концерт просто блестящий!

Я совершенно погряз в этом проекте.

Запомните: соответственно тому, как изменяются ваши чувства по отношению к тому или иному явлению, происходят изменения и в субмодальностях. Например, вспомните, что произошло вчера: быстро нарисуйте это событие в своем воображении. Достаньте эту картину из своей памяти и поставьте позади себя, постепенно отодвигайте ее назад до тех пор, пока она не окажется за многие километры от вас и не превратится в неясную точку, постепенно исчезающую в темноте. Какое у вас будет чувство – вчера это случилось или очень давно? Если у вас хорошая память, верните изображение назад. В противном случае оставьте там, где оно есть! Да и кому нужно сосредоточивать внимание на таком воспоминании? И наоборот, предположим, у вас были восхитительные случаи в жизни. Вспомните один из них, который произошел давным-давно. Восстановите это событие в своем воображении. Придвиньте его ближе, поставьте прямо перед собой. Сделайте его большим, ярким, красочным, представьте в трех измерениях. Представьте себя таким, как тогда, и испытайте сейчас те же чувства. Какое у вас ощущение – что это случилось давным-давно или что это происходит с вами сейчас? Как видите, даже связанное со временем явление можно изменить, изменяя субмодальности.

Создайте собственный «чертеж»

Процесс раскрытия собственных субмодальностей очень забавен. Вы можете делать это сами, хотя гораздо больше удовольствия получите, делая это с кем-нибудь на пару. Это поможет выработать точность, а если ваш напарник тоже читает данную книгу, то вам будет и о чем поговорить, и перед кем взять обязательство в области личного совершенствования. Итак, быстренько вспомните какой-нибудь эпизод из своей жизни, который доставил вам много радости, и проделайте следующее: разместите вашу радость на шкале с делениями 0–100, где 0 – полное отсутствие радости, а 100 – максимальный уровень этого чувства. Допустим, у вас был эмоциональный уровень, по данной шкале равный 80. Теперь посмотрите перечень возможных субмодальностей (с. 188–189) и определите, какие из этих элементов являются наиболее подходящими, чтобы создать больше удовольствия в вашей жизни и вызвать более радостные чувства.

Приступайте к оценке каждого вопроса списка, который стоит напротив вашего эпизода. Так, например, поскольку вы помните этот случай и ваше внимание направлено на **визуальные** субмодальности, спросите себя: «Это кинолента или неподвижная картина?» Если это движущаяся картина, проследите, какие она вызывает чувства. Приятные? Тогда сделайте ее неподвижной и посмотрите, что произойдет. Степень радости снизилась? Запишите, какое действие оказало это изменение, с тем чтобы вы могли использовать эту особенность в будущем.

Затем переходите к следующему вопросу вашего списка: цветной фильм или черно-белый? Если он был черно-белым, отметьте, какие это вызывало чувства. Теперь опять все измените: добавьте цвет и посмотрите, что получится. Не поднимет ли это вашу эмоциональную реакцию выше отметки 80? Запишите, как это воздействует на вас эмоционально. Если отметка поднимется до 95, то это удивительный случай, который следует вспоминать и в будущем. Например, думая о каком-нибудь задании, которого вы обычно избегаете, добавьте к его изображению цвет, и окажется, что ваша позитивная эмоциональная интенсивность сразу же возрастет. Теперь переведите изображение обратно в черно-белые тона и опять отметьте, что произойдет с вашей эмоциональной интенсивностью и какая огромная разница будет между первым и вторым случаями. Не забывайте всегда заканчивать восстановлением прежнего состояния, прежде чем перейдете к следующему вопросу. Опять введите в изображение цвет, сделайте его *ярче*, чем оно было раньше, пока в конце концов полностью не погрузитесь в цветовую гамму.

В сущности, яркость является важной субмодальностью для большинства людей, она усиливает их эмоции. Если вы вспомните о каком-нибудь приятном эпизоде прямо сейчас и будете придавать ему все большую и большую яркость, то, по всей вероятности, и ваши чувства будут соответственно улучшаться. (Разумеется, есть исключения из правил. Если вы смакуете воспоминание о каком-то романтическом эпизоде и внезапно включают яркий свет, то это может не совсем соответствовать моменту.) А что, если бы вы сделали изображение расплывчатым, темным и искаженным? Подобный эксперимент вызывает у большинства людей почти депрессивное состояние. Поэтому сделайте его опять более ярким, сверкающим!

В сущности, яркость является важной субмодальностью для большинства людей, она усиливает их эмоции. Если вы вспомните о каком-нибудь приятном эпизоде прямо сейчас и будете придавать ему все большую и большую яркость, то, по всей вероятности, и ваши чувства будут соответственно улучшаться. (Разумеется, есть исключения из правил. Если вы смакуете воспоминание о каком-то романтическом эпизоде и внезапно включают яркий свет, то это может не совсем соответствовать моменту.) А что, если бы вы сделали изображение расплывчатым, темным и искаженным? Подобный эксперимент вызывает у большинства людей почти депрессивное состояние. Поэтому сделайте его опять более ярким, сверкающим!

Продолжая двигаться вниз по списку, заметьте, какие из визуальных субмодальностей больше всего изменят вашу эмоциональную глубину. Затем перенесите внимание на **слуховые** субмодальности. Мысленно воссоздавая этот эпизод, посмотрите, как он звучит для вас. Как воздействует нарастание звукового объема на уровень испытываемого вами удовольствия? Как на него действует усиление темпа? И насколько? Запишите это и переместите как можно больше других элементов. Если то, что вы воображаете, является чьим-то голосом, введите в изображение разные интонации, акценты и отметьте, какое это окажет влияние на уровень испытываемой вами радости. Если вы измените качество звука с плавного и спокойного на резкий и громкий, то что случится тогда? Не забывайте, заканчивая, восстанавливать звуки до уровня их первоначального звучания, с тем чтобы все эти качества продолжали доставлять вам удовольствие.

И наконец, сосредоточьтесь на **кинестетических** субмодальностях. По мере воспоминания этого приятного эпизода посмотрите, насколько изменение различных кинестетических элементов усиливает или снижает ваше удовольствие. Не вызывает ли повышение температуры ощущение большей комфортности или вам хочется от этого лезть на стену? Сосредоточьтесь на своем дыхании. Как вы дышите? Если вы измените дыхание с частого и неглубокого на замедленное и глубокое, как это подействует на качество вашего эпизода? Отметьте разницу и запишите на бумаге. А как насчет текстуры изображения? Обыграйте это, измените ее с мягкой и рыхлой на влажную и скользкую, липкую и вязкую.

По мере прохождения через все эти изменения обратите внимание на то, как будет реагировать на это ваше тело. Запишите. Когда вы проведете эксперимент со всем списком субмодальностей, вернитесь обратно и отрегулируйте наиболее приятное изображение; сделайте его достаточно реальным, таким, чтобы вы могли схватить его руками и выжать из него сок!

Выполняя это упражнение, вы сразу увидите, что одни из субмодальностей намного сильнее действуют на вас, чем другие. Все мы устроены по-разному, и у каждого есть свои, характерные лишь для него способы представления событий. Сделав это упражнение, вы создали «синьку», которая проявляет связи в вашем мозге. Сохраните ее и пользуйтесь впредь, может быть, когда-нибудь пригодится – возможно, даже сегодня! Зная, какие субмодальности приводят вас в действие, вы будете знать, как усиливать свои позитивные эмоции и снижать негативные.

Например, если вы знаете, что, делая что-то большим и более светлым и приближая его к себе, можно невероятно усилить эмоции, то сможете сами побудить себя к действию, изменяя воображаемую картину так, чтобы она отвечала этим потребностям. Вы также узнаете, как не допустить, чтобы та или иная проблема разрасталась, становилась близкой и слишком яркой, так как это усиливает ваши негативные эмоции! Вы узнаете, как мгновенно вывести себя из ограничивающего состояния и перейти в активное, деятельное. И вы обретете необходимые средства, чтобы продолжать путь к личному совершенствованию.

Знание основной части того, какую роль играют субмодальности в вашем познании действительности, очень важно для преодоления проблем. Например, когда вы чувствуете замешательство или сбиты с толку, то это дело субмодальностей. Вспоминая время, когда вы испытывали эти чувства, припомните, как вы представляли этот случай – как картину или как фильм. Затем сравните его с тем моментом, когда вы что-то поняли. Часто люди испытывают замешательство, потому что у них в голове возникает ряд изображений, которые наслоились друг на друга в каком-то беспорядке. Это происходит в результате того, что ваш собеседник говорил слишком быстро или слишком громко. А некоторые люди, наоборот, приходят в замешательство, когда с ними говорят очень медленно, поучающим тоном. Таким людям

следует представлять событие как кинофильм, чтобы увидеть, как отдельные элементы связаны друг с другом; в противном случае весь процесс становится слишком разобщенным. Видите, как понимание чужих субмодальностей может помочь более эффективно научить их чему-то.

Проблема в том, что большинство из нас берет свои ограниченные модели и делает их большими, яркими, близкими, звучными или весомыми, – мы берем те субмодальности, на которые больше всего настроены, а потом удивляемся: почему мы чувствуем себя такими подавленными! Если вы когда-нибудь вытаскивали себя из этого состояния, то, вероятно, потому, что брали этот образ и изменяли его, переводя внимание на что-нибудь другое. После чего вы говорили: «Только и дел?» Или вы проработали один из аспектов события, и в процессе этого вам стало ясно, что это не такая уж большая проблема, чтобы с ней не справиться.

Все это очень простые стратегии, многие из них я изложил в своей книге «Беспредельная власть». В этой же главе я хочу лишь возбудить у вас «аппетит» и заставить ознакомиться с ними.

Измените свое состояние – и вы измените свою жизнь

Теперь вы знаете всевозможные способы изменения своего эмоционального состояния, и все они очень простые. Вы можете быстро изменить физиологию путем изменения дыхания. Можете переключить внимание на что-нибудь другое либо изменить порядок вещей, на которых вы хотите сосредоточиться, или процесс достижения этого изменения. Вы можете изменить свои субмодальности. Если вы постоянно сосредоточивались на худшем, что может случиться в будущем, то нет никакого оправдания для продолжения этого. Направьте сейчас свое внимание на лучшее.

Суть всего этого заключается в том, чтобы иметь как можно больше способов управлять своей жизнью, чтобы это стало своего рода искусством. Проблема большинства людей в том, что у них слишком много вариантов для изменения своего душевного состояния: либо обжорство, либо пьянство, либо погружение в сон, чрезмерное увлечение покупками, курение, потребление наркотиков – но ни один из них не может воодушевить к действию, все они влекут за собой пагубные или трагические последствия. Величайшим злом является то, что часто такие последствия имеют накопительный характер, так что мы даже не замечаем опасности до тех пор, пока не станет слишком поздно. Именно это и случилось с Элвисом Пресли, и это, к сожалению, случается сплошь и рядом в нашей повседневной жизни. Представьте несчастную лягушку в медном котле, которую кипятят на медленном огне, пока она не сварится. Если бы ее бросили в уже кипящий котел, болевой шок заставил бы ее тут же выпрыгнуть наружу, но когда котел нагревается постепенно, она не замечает, что находится в опасности, пока не станет слишком поздно.

Путь к «Ниагарскому водопаду» начинается, когда вы еще не контролируете свое состояние, а раз вы его не контролируете, то не сможете контролировать и свое поведение. Если есть дела, которые вам необходимо выполнить, но у вас нет никакой движущей силы, понятно, что вы находитесь не в соответствующем состоянии. В этом случае не ждите оправдания, а дайте себе команду – *сделать все необходимое, чтобы изменить свое состояние*, изменив либо физиологию, либо сосредоточенность. Однажды я пытался *заставить* себя написать книгу; неудивительно, что это оказалось невозможно! Но потом мне удалось найти способ изменить это состояние; иначе вы бы сегодня не читали эту книгу. Мне нужно было обрести состояние творческой активности, состояние духовного подъема. Если вы хотите сесть на диету, то у вас

ничего не получится, если вы чего-то боитесь, или чем-то возмущаетесь, или чем-то расстроены. **Для того чтобы преуспеть, вам нужно обрести состояние *решительности***. Или если вы хотите лучше справляться со своей работой, вам нужно осознать, что разум часто является показателем душевного состояния. Люди, способности которых считались весьма ограниченными, неожиданно проявляют блестящий талант, если их привести в соответствующее состояние. Я демонстрировал это многократно с дислексиками. Дислексия, будучи функцией наших визуальных способностей, является также функцией умственного и эмоционального состояния. Дислексики не переворачивают буквы и слова каждый раз, когда читают. Они делают это часто, но не всегда. Разница между тем состоянием, когда они способны читать правильно, и тем, когда переворачивают буквы, кроется в их душевном состоянии. Стоит изменить их состояние, как немедленно изменится и их работоспособность. Дислексики или люди, имеющие любую другую проблему, связанную с их внутренним состоянием, могут использовать эти стратегии для собственного изменения.

Так как движение может мгновенно изменить наше самочувствие, то нам имеет смысл создать множество способов изменения своего состояния с помощью одного-единственного быстрого движения. Основное влияние на перемену моей судьбы оказал один случай, о котором я узнал много лет тому назад. В Канаде я встретил человека, который перерубал дерево с помощью приема каратэ. Вместо того чтобы тратить полтора или два года на то, чтобы обучиться этому искусству, а также минуя специальный курс овладения мастерством выработки воинственного духа, я просто выяснил, на чем он концентрирует свое внимание, как собирается мысленно, каковы его убеждения и физическая стратегия – как конкретно он использует свое тело, чтобы свалить дерево.

Я снова и снова копировал его движения, подражал концентрации невероятной эмоциональной силы, посылающей в мозг незыблемое чувство уверенности. А тем временем мой инструктор учил меня делать правильные движения. Бам! Я отколол один кусок дерева, затем два, три, четыре. Что помогло мне добиться этого? 1) Я поднял свои стандарты и сделал рубку дерева долженствованием – то есть обратное тому, что я раньше считал бы ограничением. 2) Я заменил свое ограничивающее убеждение – относительно своей способности сделать это путем смены эмоционального состояния – на уверенность. 3) Я смоделировал эффективную стратегию для получения результата.

Это действие обеспечило мне ощущение силы и уверенности во всем теле. Я начал использовать то же самое значение уверенности – рубка дерева – для выполнения других вещей, которые, как мне казалось, никогда не смогу сделать: например, разрушил привычку откладывать дела на потом и преодолел свои страхи. В последующие годы я продолжал использовать и укреплять эти навыки и начал учить этому других, даже детей, одиннадцати-двенадцатилетних девочек, показывая им, как повысить свою самооценку с помощью умения постоять за себя, что им казалось раньше совершенно невозможным. Мало-помалу я начал использовать это как часть своих видеосеминаров на базе «Беспредельной власти», пользуясь своим правом голоса и помощью консультантов по развитию личности по всему миру. Часто через 30 минут они уже могли помочь участникам семинаров преодолеть свои страхи и научить устранять любые помехи на своем пути. Овладев рубкой дерева, они учились использовать этот опыт для обретения в себе чувства уверенности, что необходимо в жизни для достижения желанной цели…

Опыт – это не то, что происходит с человеком; это то, что человек делает из того, что с ним произошло.

Олдос Хаксли

Необходимо понять, что вы должны сознательно контролировать ход своего мышления. Вы должны делать это намеренно, в противном случае окажетесь игрушкой в руках случайных событий. Первый навык, которым вам следует овладеть, – это научиться *мгновенно* изменять свое состояние, независимо от окружающей среды, независимо от того, насколько вы испуганы или разочарованы. Это один из основных навыков, которые люди вырабатывают на моих семинарах. Они учатся, как быстро изменить свое состояние опасения и «знание», что они чего-то не могут сделать, на уверенность, что они могут сделать это и предпринять эффективное действие. Развитие подобных навыков, при которых вы быстро изменяетесь, дает вам невероятную силу в жизненной борьбе – что-то такое, чего вы не в состоянии полностью оценить, пока не убедитесь в этом на практике.

Вторым навыком является умение последовательно изменять свое состояние *в любой обстановке* – скажем, в обстановке, где вы обычно чувствовали себя дискомфортно, но теперь время от времени можете изменять свое душевное состояние, соответственно настраивая себя до тех пор, пока не почувствуете себя *хорошо*, независимо от того, где находитесь. Третий навык – выработка ряда привычных моделей с использованием вашей физиологии и сосредоточенности, с тем чтобы *постоянно* чувствовать себя хорошо без какого бы то ни было сознательного усилия. Лично я так определяю успех: ***жить своей жизнью* таким образом, чтобы она доставляла тебе как можно больше удовольствия и как можно меньше страданий** – и благодаря такому жизненному укладу способствовать тому, чтобы окружающие тоже испытывали больше радости, чем огорчений. Люди, которые многого достигли в жизни, но все время испытывают негативные эмоции или окружены теми, кто постоянно погружен в переживание, не могут быть действительно преуспевающими. Четвертая цель – научить *других* мгновенно изменять свое душевное состояние в любой обстановке, а затем научить их изменять направление всей их жизни.

Вот чему учатся на этих семинарах – работе с людьми с глазу на глаз.

Итак, что вам следует запомнить из этой главы? **Все, чего вы действительно хотите в жизни, – это изменить свое душевное состояние.** Повторяю: *все ваши эмоции – это не что иное, как биохимические реакции в вашем мозге*, и вы способны контролировать их в любой момент. Вы можете прямо сейчас прийти в восторг или почувствовать спад, депрессию либо усталость – все зависит всецело от вас самих. Для этого вам не нужно прибегать к помощи наркотиков или чего-нибудь еще. Есть гораздо более эффективные методы, и, как вы узнали из главы 4, наркотики обладают такой силой благодаря химическим веществам, которые могут вырабатываться в вашем собственном организме за счет изменения сосредоточенности и правильного использования физиологии. Эти химические вещества обладают гораздо большей силой, чем любое вещество, вводимое извне.

Каждый великий и решительный момент в мировых анналах является торжеством чьего-то исступленного желания.

Ралф Уолдо Эмерсон

Знаете ли вы, как привести себя в хорошее душевное состояние

Однажды, во время одной моей деловой поездки в Торонто, я испытал физический стресс из-за сильной боли в спине. Когда самолет пошел на посадку, я начал обдумывать вопрос, что мне нужно сделать по прибытии в отель. Было уже 10 часов 30 минут вечера, а мне нужно было подняться завтра рано утром, чтобы провести семинар. Я мог бы что-нибудь съесть – в конце концов, я не ел ничего весь день, – но было уже слишком позднее время. Я мог заняться

письменной работой и посмотреть новости по телевизору. В этот момент я понял, что все эти действия были всего лишь стратегиями, направленными на то, чтобы заглушить боль и найти хоть какое-то облегчение. Тем не менее ни одна из них не достигла цели. Мне пришлось расширить список способов достижения удовольствия, невзирая на время и место.

Итак, знаете ли вы, как привести себя в состояние хорошего самочувствия? Пожалуй, это звучит несколько глупо. Но в действительности располагаете ли вы рядом конкретных и стимулирующих способов, чтобы привести себя в позитивное состояние в один момент? Можете ли вы этого добиться, не прибегая к еде, алкоголю, наркотикам, сигаретам и прочим источникам привыкания? Я уверен, что вы располагаете парой таких средств, но давайте расширим список. Прямо сейчас определим несколько позитивных действий, которыми вы уже располагаете, для того чтобы улучшить свое душевное состояние. **Сядьте и запишите все, что вы за последнее время использовали для улучшения самочувствия.** Записывая все это, добавьте несколько новых способов, которые вы еще не опробовали, но которые могли бы также оказать позитивное воздействие на изменение вашего настроения.

Не останавливайтесь, пока не напишете хотя бы пятнадцать способов, а еще лучше – двадцать пять. Это упражнение, к которому вы, возможно, захотите вернуться и всякий раз будете добавлять все новые и новые способы, пока их число не приблизится к 100!

Составив свой список, я понял, что одним из самых мощных способов, с помощью которых я мог бы быстро изменить свое состояние, является слушание музыки. Чтение также очень хорошо отвлекает, так как оно полностью завладевает вашим вниманием, к тому же я люблю познавать новое – особенно читать что-нибудь поучительное и информационное, что можно немедленно применить в жизни. Всякого рода телесные движения помогают мне мгновенно разрушить ограничивающую модель и обрести плодотворное состояние: упражнения под музыкальное сопровождение, прыжки на тренажере, трехкилометровые пробежки вверх по склону холма, плавание по-собачьи.

Есть и масса других: танцы, громкое пение, просмотр комедийных фильмов, поход на концерт, прослушивание информационных аудиокассет, контрастный душ, теплая ванна. Занятие сексом с женой. Семейный обед, когда мы все сидим за столом и беседуем о важных для всех нас вещах. Возможность обнимать и целовать детей, обнимать и целовать Бекки. Поход с Бекки на какой-нибудь фильм типа «Призрака», на котором мы с ней обливаемся слезами. Рождение новой идеи, создание новой компании, новой концепции. Усовершенствование или улучшение чего-нибудь в той области, в которой я занимался последнее время, встреча с друзьями, когда можно рассказать друг другу парочку забавных анекдотов. Занятие чем-то полезным, когда чувствуешь, что вносишь хоть какой-то вклад в общечеловеческое дело. Проведение семинаров, особенно *расширенного* характера (одна из моих любимых субмодальностей). Шлифовка собственной памяти – яркое воспоминание какого-нибудь восхитительного случая, который я недавно или в прошлом записал в свой дневник.

Есть и масса других: танцы, громкое пение, просмотр комедийных фильмов, поход на концерт, прослушивание информационных аудиокассет, контрастный душ, теплая ванна. Занятие сексом с женой. Семейный обед, когда мы все сидим за столом и беседуем о важных для всех нас вещах. Возможность обнимать и целовать детей, обнимать и целовать Бекки. Поход с Бекки на какой-нибудь фильм типа «Призрака», на котором мы с ней обливаемся слезами. Рождение новой идеи, создание новой компании, новой концепции. Усовершенствование или улучшение чего-нибудь в той области, в которой я занимался последнее время, встреча с друзьями, когда можно рассказать друг другу парочку забавных анекдотов. Занятие чем-то полезным, когда чувствуешь, что вносишь хоть какой-то вклад в общечеловеческое дело. Проведение

семинаров, особенно *расширенного* характера (одна из моих любимых субмодальностей). Шлифовка собственной памяти – яркое воспоминание какого-нибудь восхитительного случая, который я недавно или в прошлом записал в свой дневник.

ПЕРЕЧЕНЬ СПОСОБОВ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ МОЖНО ИЗМЕНИТЬ СВОЕ ДУШЕВНОЕ СОСТОЯНИЕ, ИЗБАВИТЬСЯ ОТ БОЛИ, ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ И СРАЗУ ЖЕ ПОЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ХОРОШО

Если у вас нет плана, как получить удовольствие, то вы будете страдать

Вся суть в том, чтобы составить *огромный* список возможностей, с помощью которых вы можете восстановить душевное равновесие, поэтому не возвращайтесь к тем способам, которые оказывают разрушительное действие. Если вы связываете страдание с вредными привычками, а все большее и большее удовольствие – с новыми, стимулирующими навыками, то скоро обнаружите, что часто обращаетесь к тем или иным из них. Составьте такой список, который был бы вполне реальным, разработайте **план удовольствий на каждый день**. Не надо от случая к случаю надеяться, что удовольствие свалится с неба, приведите себя сами в восторженное состояние. *Найдите ему место!*

Мы говорим о том, как укрепляются связи в нашей нервной системе, в теле, в мозге – все это направлено на то, чтобы показать, что все в вашей жизни может служить вам во благо, нужно только понять, что если вы продолжаете цепляться за ограничивающую эмоциональную модель, то это происходит потому, что вы используете свое тело привычным путем или сосредоточиваетесь на том, что действует расслабляюще. Поэтому если вам необходимо изменить направление внимания, то есть одно удивительное средство, которое может изменить его мгновенно. Нужно только знать, что…

8. Вопрос – это и есть ответ

Тот, кто спрашивает, всегда получит ответ.

Притчи Камеруна

Для этого не требовалось никакого повода. Они пришли только потому, что он был евреем. Нацисты ворвались в его дом и арестовали его и всю его семью. Вскоре их погнали как стадо скота, запихнули в товарные вагоны и отправили в лагерь смерти в Краков. Самые страшные кошмары, которые не давали ему покоя, не смогли подготовить его к тому, чтобы быть свидетелем расстрела его семьи. Как смог он выжить и вынести такой ужас: видеть, как одежду его ребенка надели на другого, потому что его сын был уже мертв, пройдя через «душ»?

Тем не менее он выжил. Однажды, взглянув на творящийся вокруг него кошмар, он понял, что если останется здесь еще хотя бы на один день, то, несомненно, умрет. И он принял *решение* бежать – и бежать немедленно. Он не знал, как это сделать, знал только, что *должен* бежать. На протяжении многих недель он спрашивал у других заключенных: «Как можно убежать из этого ужасного места?» И всегда получал почти один и тот же ответ: «Не будь дураком, – говорили ему, – отсюда не убежишь! Задавая такие вопросы, ты только растравляешь себе душу. Работай и молись, чтобы выжить». Но он не мог смириться с этим – *он не хотел смириться с этим*. Он стал одержим идеей побега, и даже когда его вопросы не имели никакого смысла, он продолжал спрашивать снова и снова: «Как мне сделать это? Должен же

быть какой-то выход. Как мне выбраться отсюда живым и здоровым *сегодня*?»

Как уже известно, задавая вопросы, вы получите ответ. И неожиданно в этот день он получил ответ – возможно, благодаря настойчивости, с которой он задавал свой вопрос, или чувству уверенности в том, что «сейчас самое время»; а может быть, это было результатом действия постоянной сосредоточенности на получении ответа на этот сжигавший его вопрос. Как бы то ни было, в этом человеке пробудилась исполинская сила разума и духа. И ответ пришел из самого невероятного источника – из смрада разлагающейся человеческой плоти. Там, в нескольких шагах от того места, где он работал, он увидел груду тел, которые забрасывали в кузов грузовика, – мужчин, женщин и детей, отравленных в газовой камере. С их зубов были сняты золотые коронки, все, что у них было, – любые драгоценные украшения, даже их одежда, – все было снято с них. Вместо того чтобы спрашивать: «Как могут нацисты быть такими жестокими, такими бесчеловечными? Как мог Господь создать такое исчадие ада? Почему Господь так поступил со мной?», Лех Станиславский задал другой вопрос: **«Как я мог бы воспользоваться этим для побега?»** И мгновенно получил ответ.

Когда день начал близиться к концу и партия работавших заключенных направилась к баракам, Лех спрятался за грузовиком. С сильно бьющимся сердцем он сорвал с себя одежду и, голый, нырнул в самую гущу мертвых тел в тот момент, когда внимание нацистов было отвлечено на другое. Он притворился мертвым, стараясь сохранять полную неподвижность.

Зловонный запах разлагающейся плоти, окоченевшие останки мертвецов «облепили» его со всех сторон. Он терпеливо ждал, надеясь, что никто не заметит одно живое существо в этой куче трупов, надеясь, что рано или поздно грузовик выедет с территории лагеря.

Наконец он услышал звук запускаемого мотора, а затем почувствовал, что грузовик тронулся. И в тот момент, лежа среди трупов, он почувствовал, как в нем зарождается искра надежды. Через какое-то время он ощутил, как грузовик начал притормаживать и остановился, а затем свалил в гигантскую открытую могилу позади лагеря свой страшный груз – десятки мертвецов и одного живого человека, притворившегося одним из них. Лех оставался там на протяжении нескольких часов, пока не наступила ночь. Тогда, убедившись, что поблизости никого нет, он выбрался из груды трупов и, голый, пробежал двадцать три километра навстречу свободе.

Какая же разница между Лехом Станиславским и многими, многими другими, замученными в концентрационных лагерях? **Если не учитывать ряда факторов, то основная разница состоит в том, что он задавал другие вопросы.** Он спрашивал настойчиво, спрашивал с надеждой получить ответ, и его мозг нашел решение, которое спасло ему жизнь. Вопросы, которые он задавал себе в тот день в Кракове, заставили его принять решение, которое привело к действиям, оказавшим огромное влияние на его судьбу. Но прежде, чем он смог получить ответ, принять решение и приступить к действиям, он должен был задавать себе *правильные вопросы*.

Из этой книги вы узнаете, как самоубеждения влияют на наши решения, действия, направление нашей жизни и, следовательно, на всю нашу судьбу. Но все это влияние есть результат *мышления* – как ваш мозг *оценивает и определяет значение* тех или иных событий на протяжении всей вашей жизни. Поэтому для того, чтобы добраться до истины – того, как мы создаем свою повседневную жизнь, – **нам необходимо задать вопрос: *«А как же мы мыслим?»***

Мысли определяют вопросы

Однажды я размышлял о важных событиях в моей собственной судьбе и судьбе других людей, с которыми мне пришлось столкнуться в жизни. Я встречал так много людей, счастливых и несчастных, преуспевающих и неудачников, что мне действительно захотелось узнать, что позволяет одним людям достигать вершин, в то время как другие, с такими же или даже лучшими данными, исчезают в водовороте жизненного «Ниагарского водопада». Итак, я спросил себя: *«В чем же на самом деле состоит эта огромная разница между моей жизнью и жизнью других, кто я есть как индивидуальность и куда иду?»* Ответом, который я нашел, оказалось то, чем я уже делился с вами: **«Не события формируют мою жизнь и определяют мое душевное состояние и мои действия, а то, как я интерпретирую и оцениваю события моей жизни».** *Значение*, которое я придаю тому или иному событию, будет определять принимаемые мною *решения, действия* и, следовательно, мою окончательную судьбу. «Но, – спрашивал я себя, – как я смогу дать правильную оценку? И что такое оценка?» И я понял, что это просто ряд **вопросов**, которые я задаю себе, а именно:

Как прийти к оценке?

Что *такое* конкретно оценка?

Произвожу ли я оценку в данный момент?

Что я делаю прямо сейчас?

Затем я подумал: «А может быть, **оценка – это не что иное, как вопросы?**» Я засмеялся, и тут мне в голову пришла мысль: «Так, может быть, и *это – вопрос?*»

Я начал понимать, что мышление само по себе – это не что иное, как процесс постановки вопросов и поиск ответов на них. Если, прочтя это, вы подумаете: «Это верно» или «Это неверно», то вам необходимо задать себе вопрос – сознательно или подсознательно, – и этим вопросом будет: «Так ли это?» Даже если вы подумали: «Мне необходимо это обдумать», то в действительности это будет означать: «Я должен задать себе относительно этого несколько вопросов. Мне нужно немного поразмыслить над этим». А в процессе размышлений вы начнете задавать вопросы. Необходимо понять, что большая часть того, что мы делаем изо дня в день, – это задаем вопросы и отвечаем на них. Поэтому если мы хотим изменить качественный уровень своей жизни, то нам следует изменить наши **привычные вопросы**. Эти вопросы направляют наше внимание и, следовательно, образ нашего мышления и душевное состояние.

Как вам известно, дети – большие мастера задавать вопросы. Сколько миллионов вопросов они обрушат на нашу голову, пока вырастут? Как вы думаете, почему они это делают? Просто, чтобы довести нас до умопомрачения? Мы должны понять, что они постоянно производят оценку значений тех или иных вещей и явлений, и то, *что* нам нужно в этом случае делать. В их мозге начинают создаваться нейроассоциации, которые будут направлять их в будущем. Они – как неутомимые познавательные машины, требующие все нового и нового топлива; и путь познания, мышления, создания новых связей начинается с постановки вопросов, неважно кому – себе или другим.

Эта книга и работа всей моей жизни являются результатом постановки вопросов относительно того, что заставляет всех нас делать то, что мы делаем, и как мы можем произвести быстрее и легче, чем прежде, то или иное изменение. Вопросы являются основным методом познания практически всего. В сущности, весь способ обучения древнегреческого философа Сократа сводится к тому, что учитель не делает ничего другого, кроме как *задает вопросы*, направляя

внимание своих учеников и предоставляя им возможность самим находить ответы.

Когда я понял удивительную силу вопросов в формировании наших мыслей и в буквальном смысле слова каждого нашего ответа на все явления жизни, то пришел к необходимости «поиска вопросов». Я начал замечать, что вся наша культура построена, в сущности, на вопросах. Они проявляются даже в таких играх, как «Погоня», «Берегись» и «Опасность». «Книга вопросов», состоящая полностью из одних вопросов, чтобы заставить вас задуматься над своей жизнью и своими ценностями, была бестселлером. В рекламных выпусках, телевизионных программах и в печати мы все время видим вопросы: «Кто самая большая легенда века?», «Как написать слово „освободиться“?», «Каковы ваши трудности?». В телевизионной рекламе баскетбольных бутсов «Nike’s Air» Спайк Ли спрашивает Майкла Джордана: «Что это за башмаки?»

Я не только хотел знать, какие вопросы мы задаем с общественной точки зрения, но также хотел найти вопросы, которые способны изменить жизнь людей. Я задавал вопросы участникам моих семинаров, пассажирам в самолетах, тем, кто приходил на встречи со мной, – я задавал вопросы каждому, с кем встречался, начиная с высшего руководящего состава ведущих организаций и заканчивая бездомными людьми на улицах, пытаясь выяснить, какие вопросы формировали жизненный опыт этих людей. Я понял, что основной разницей между людьми, которые казались преуспевающими (в любой области!), и теми, кто не был таковым, было то, что ***преуспевающие люди задавали лучшие вопросы и в результате получали лучшие ответы***. Они получали ответы, которые побуждали их узнавать, *что* конкретно делать в любой ситуации, чтобы получить желаемые результаты.

Качественные вопросы создают качественный уровень жизни.

Если вы хотите заронить эту идею в свой мозг, так как это значительно важнее всего остального, то ознакомьтесь с этой книгой. Бизнес процветает, когда те, кто принимает решения относительно контроля за своей судьбой, задают правильные вопросы о рынках, стратегиях или нормах выработки. Личные отношения процветают, когда люди задают правильные вопросы относительно того, где кроются потенциальные конфликты и как поддержать друг друга, вместо того чтобы терзать и мучить. Политики выигрывают на выборах тогда, когда ставят вопросы – прямо или косвенно, – на которые находят ответы, способствующие их личному успеху, и решение которых идет на благо их *избирателям*.

На заре эры автомобиля, когда сотни людей корпели над его созданием, Генри Форд стоял в сторонке и спрашивал себя: «Как бы мне запустить этакую штуку в массовое производство?» В то время как миллионы людей в Восточной Европе молча изнывали под железной пятой коммунизма, лишь Лех Валенса имел мужество спросить: «Как поднять жизненный уровень трудового народа?» **Вопросы оказывают воздействие на наше воображение. Ставить вопросы относительно наших ограничений – это все равно что сокрушить стены, которые мы воздвигли в своей жизни – в бизнесе, личных и межнациональных отношениях. *Я уверен, что любому прогрессу человечества предшествовали новые вопросы.***

Сила вопросов

Некоторые люди видят реально существующие вещи и спрашивают: «Почему это так?» А я мечтаю о вещах, которых нет в природе, и говорю: «А почему бы и не так?»

Джордж Бернард Шоу

Большинство из нас, замечая у кого-нибудь экстраординарные способности или сверхчеловеческую силу справляться с жизненными проблемами, думают примерно так: «Как им повезло! Они так талантливы! Должно быть, они родились такими». В действительности же любой человеческий мозг обладает способностью выдавать ответы быстрее, чем самый «умный» компьютер на земле, даже если учесть современную технологию, позволяющую производить вычисление за наносекунды (*миллиардная* доля секунды). Объем памяти мозга можно сравнить с двумя зданиями Всемирного торгового центра. Тем не менее этот полуторакилограммовый ком из серого вещества может мгновенно дать больше энергии для решения проблем и создания мощных эмоциональных моделей, чем что-либо в обширном арсенале созданных человеком технологий.

Но как компьютер с его невероятной емкостью не знает, как вызвать и использовать все накопленное, так и объем мозга сам по себе ничего не значит. Я уверен, что или вы сами, или кто-нибудь из ваших знакомых приобрели новую компьютерную систему и никогда не пользовались ею, потому что не знали, как это делается. Если вы хотите иметь доступ к файлам ценной информации в компьютере, то должны понимать, как вызвать данные, запрашивая их с помощью соответствующих команд. Подобным же образом то, что дает вам возможность достать что-нибудь из собственных персональных банков данных, является командной силой постановки вопросов.

Прекрасный ответ получает тот, кто задает прекрасный вопрос.

Е. Каммингс

Я здесь для того, чтобы сказать вам, что **разница между людьми определяется разницей тех вопросов, которые они задают себе постоянно**. Некоторые люди все время находятся в подавленном состоянии. Почему? Как мы выявили в последней главе, часть этой проблемы заключается в их ограниченном эмоциональном состоянии. Ограничены их жизненные движения и скудна физиология, но, что гораздо хуже, они сосредоточены на том, что вызывает у них чувство подавленности, а следовательно, основательно ограничивает их эмоциональное поведение. Может ли такой человек изменить свое душевное состояние в один момент? Ручаюсь, что может – изменив мысленную сосредоточенность.

Так каков же самый быстрый способ переключения внимания? *Постановка нового вопроса.* Когда люди находятся в подавленном состоянии, то более чем вероятно, что это происходит из-за регулярной постановки таких расслабляющих вопросов, как: «Какая от этого польза? Зачем и пытаться, раз все равно ничего не выйдет? За что мне это, Господи?» **Вспомните: спрашивайте – и вам ответят. Если вы зададите ужасный вопрос, то получите ужасный ответ. Ваш умственный «компьютер» всегда готов служить вам, и, какой бы вопрос вы ему ни задали, он обязательно даст вам ответ.** Поэтому если вы спрашиваете: «Почему я никак не могу добиться успеха?», то получите ответ, даже если вашему мозгу придется выдумать что-нибудь! Он может ответить так: «Потому, что ты глупец» или «Потому, что ты не заслуживаешь успеха».

Итак, что может служить примером правильных вопросов? Как насчет примера моего лучшего друга Митчела? Если вы читали мою книгу «Беспредельная власть», то знаете его историю. Как, по вашему мнению, он мог выжить, имея обгоревшие две трети тела, и все-таки быть довольным своей судьбой? Как смог он перенести несколькими годами позже авиакатастрофу, в результате которой перестал владеть ногами и был прикован к инвалидному креслу, и все-

таки нашел способ внести свой вклад в дело спасения других калек? *Он научился сосредоточивать внимание на правильной постановке вопросов.*

Когда он оказался в больнице с обгоревшим до неузнаваемости телом, в окружении многочисленных больных, находящихся под опекой, испытывавших к себе лишь чувство жалости и задававших такие вопросы: «Почему это случилось со мной? Как мог Господь допустить это? Почему судьба так несправедлива? Какой смысл жить такому калеке?», то ставил такие вопросы: **«Какую пользу я могу из этого извлечь? Что хорошего для других я смогу сделать в результате всего этого?»** Такие вопросы и являются тем, что формирует особую судьбу, отличную от других. Вопрос «Почему это случилось со мной?» редко дает позитивный результат, в то время как вопрос «Какую я могу извлечь из этого пользу?» обычно ведет в направлении преобразования наших трудностей в движущую силу, чтобы сделать себя и мир в целом совершеннее. Митчел понял, что если будет поддерживать и лелеять свое страдание, злость, обиду и разочарование, то это вряд ли изменит его жизнь, поэтому, вместо того чтобы постоянно думать о том, чего у него нет, он спросил себя: *«Что у меня еще осталось? Кто я на самом деле? Я действительно одно только немощное тело или что-то большее? На что я способен сейчас, и даже в большей степени, чем прежде?»*

После авиакатастрофы, лежа в больнице с парализованной нижней половиной тела, он познакомился с невероятно привлекательной женщиной, медсестрой Анной. И вот этот прикованный к инвалидному креслу, с обгоревшим до неузнаваемости лицом человек имел смелость спросить: «Как бы мне назначить ей свидание?» Его приятели сказали: «Ты что, ненормальный? Опомнись». Но полтора года спустя он и Анна уже были любовниками, а сейчас она его жена. Вот в чем преимущество постановки вдохновляющих вопросов: они приводят нас к незаменимому источнику – ответам и решениям.

Вопросы определяют все, что вы делаете в жизни, начиная с ваших способностей к личным взаимоотношениям и заканчивая финансовой прибылью. Например, многие люди не могут завязать интимные отношения только потому, что все время задают вопросы, вызывающие сомнение: «А что, если мне встретится более подходящий человек? Что, если я свяжу себя обязательствами сейчас и упущу что-то более интересное?» Какие это ужасно дезорганизующие вопросы! Они питают опасения, что по ту сторону изгороди трава зеленее и сочнее, и мешают вам наслаждаться тем, что у вас уже есть. Иногда люди такого типа разрушают с большим трудом созданные интимные отношения, задавая еще более нелепые вопросы: «Почему ты *всегда* так со мной поступаешь? Почему ты не ценишь меня? Что, если бы я бросил тебя прямо сейчас – каково бы тебе было?» Сравните их с вопросами другого типа: «Почему мне так повезло в жизни, что я встретил тебя? Что я больше всего люблю в своей жене?» Насколько лучше, интереснее станет наша жизнь в результате этих отношений?

Вспомните вопросы, которые вы по привычке задаете себе в области финансов. Если у человека не очень хорошо идут финансовые дела, то это неизменно происходит потому, что он слишком всего боится в жизни – страх мешает ему делать капиталовложения или манипулировать финансами. Такие люди задают вопросы типа «Какие безделушки я хотел бы иметь прямо сейчас?» вместо «Какой мне нужно составить план, чтобы достичь наилучших финансовых целей?».

Вопросы, которые вы задаете, будут определять то, на чем вы сосредоточены, как мыслите, в каком находитесь состоянии и что делаете. Если мы хотим изменить финансовое положение, то должны поднять свои стандарты на более высокий уровень, изменить свои убеждения относительно того, что возможно, и выработать лучшую стратегию. Моделируя поведение некоторых нынешних финансовых магнатов, я заметил одну деталь: они всегда ставят вопросы, в корне отличающиеся от тех, которые задает себе большинство людей, вопросы, которые

часто идут вразрез даже с общеизвестной финансовой «мудростью».

Нельзя не заметить, что в последнее время Дональд Трамп испытывает финансовые затруднения. На протяжении почти десяти лет он, несомненно, был главной фигурой в экономическом мире. Как он этого добился? Конечно, было много факторов, но одним из основных, с чем не может не согласиться любой человек, было то, что в середине 1970-х годов, когда Нью-Йорк оказался перед лицом банкротства и большинство застройщиков мучались вопросами типа «Как мы выживем, если этот город летит в тартарары?», Трамп задал уникальный вопрос: «Как я мог бы разбогатеть, воспользовавшись всеобщим страхом?» Этот единственный вопрос помог ему сформировать многие деловые решения и привел его к положению экономического господства, которым он вполне заслуженно и наслаждался.

Но Трамп на этом не остановился. Он задавал также и другой превосходный вопрос, достойный подражания, – перед тем как сделать какое-нибудь денежное вложение. Убедившись, что тот или иной проект представляет огромный интерес для экономической выгоды, он тут же ставил вопрос: «А какова оборотная сторона дела? Что худшее может случиться, с чем я мог бы справиться?» Его убеждение состояло в том, что если он знал сценарий наихудшей из возможных ситуаций, тогда заключал сделку, поскольку то, что «лежало на поверхности», могло утрястись само собой. Следовательно, он задавал проницательные вопросы относительно того, что могло с ним случиться.

Трамп проворачивал такие сделки, о которых никто даже не думал в период экономических потрясений. Он вступил во владение старинным зданием Коммодор и превратил его в Гранд-Хайат (его первый крупный финансовых успех), а когда времена изменились, он невероятно выиграл на этом. Однако со временем он оказался в большом экономическом затруднении. Почему? Многие говорят, что он изменил направление своего внимания, сосредоточившись на инвестициях. Он начал задавать вопросы типа «Какое удовольствие может доставить мне собственность?» вместо «Какая сделка будет наиболее выгодной?». Но, что еще хуже, как считают некоторые эксперты, Трамп уверовал в свою несокрушимость, в результате чего перестал задавать вопросы, связанные с подоплекой событий. Одно это изменение в его оценке – то есть в вопросах, которые он себе задавал, – возможно, стоило ему большей части его фортуны. **Запомните: вашу судьбу формируют не только те вопросы, которые вы задаете, но и те, которые *не смогли* задать.**

Если и есть одна вещь, которую я узнал в процессе исследования внутренних убеждений и стратегий ведущих умов современности, так это то, что **самые лучшие оценки создают самую лучшую жизнь**. Все мы обладаем способностью оценивать жизненные обстоятельства на таком уровне, который дает невероятные результаты. О чем вы думаете, когда слышите слово «гений»? Если вы мыслите так же, как и я, то в голове немедленно возникает образ Альберта Эйнштейна. Но как Эйнштейн, с большим трудом окончивший среднюю школу, смог попасть в царство истинно великих мыслителей? Несомненно, в результате того, что задавал превосходно сформулированные вопросы.

Когда Эйнштейн впервые исследовал идею относительности времени и пространства, он задавал такие вопросы: «Возможно ли, чтобы вещи, которые, как кажется, происходят одновременно, не были таковыми в действительности? Например, если вы находитесь в нескольких километрах от источника звука, то будете ли вы слышать звук в тот же самый момент, когда он возник?» Эйнштейн выдвигал предположение, что нет: то, что вы слышите как происходящее в тот же самый момент, *в действительности* происходит не тогда, а, вероятно, спустя незначительный промежуток времени после возникновения звука. В повседневной жизни, рассуждал он, время относительно – в зависимости от того, как ваш разум воспринимает это.

Однажды Эйнштейн сказал: «Когда мужчина сидит с хорошенькой девушкой целый час, этот час кажется ему минутой. А посадите его на горячую плиту хотя бы на минуту – и она покажется ему вечностью. Это и есть относительность». Его предположения пошли дальше, в область физики, и, будучи убежден, что скорость света конечна, он поймал себя на том, что его мучает вопрос: «А что, если бы можно было пускать свет с борта ракеты? Увеличилась ли бы его скорость?» В процессе поиска ответов на эти захватывающие вопросы и многие другие, им подобные, Эйнштейн вывел свою гениальную теорию относительности.

Однажды Эйнштейн сказал: «Когда мужчина сидит с хорошенькой девушкой целый час, этот час кажется ему минутой. А посадите его на горячую плиту хотя бы на минуту – и она покажется ему вечностью. Это и есть относительность». Его предположения пошли дальше, в область физики, и, будучи убежден, что скорость света конечна, он поймал себя на том, что его мучает вопрос: «А что, если бы можно было пускать свет с борта ракеты? Увеличилась ли бы его скорость?» В процессе поиска ответов на эти захватывающие вопросы и многие другие, им подобные, Эйнштейн вывел свою гениальную теорию относительности.

Важно не переставать задавать вопросы. Любознательность – великая вещь. Человек всегда с благоговейным трепетом созерцает тайны вечности, жизни, удивительное устройство окружающего мира. Хорошо и то, что каждый день кто-то пытается понять хоть самую малость из этого таинства. Не утрачивайте с годами святой любознательности.

Альберт Эйнштейн

Великие открытия, сделанные Эйнштейном, явились результатом постановки ряда вопросов. Были ли эти вопросы простыми? Да. Были ли они вескими? Несомненно. **А какую силу вы могли бы высвободить, задавая простые, но веские вопросы?** Вопросы являются, несомненно, магическим средством, позволяющим волшебнику-джинну, сидящему в нашем мозге, удовлетворять наши желания, они являются сигналом к пробуждению наших гигантских способностей. Они позволяют нам осуществлять наши желания, если только мы представим их в форме конкретного и хорошо продуманного вопроса. **Истинное качество жизни зависит от постоянных, правильных вопросов.** Помните: ваш мозг, подобно джинну из сказки, даст вам все, что вы у него попросите. Поэтому будьте осторожны, следите за тем, чего просите, – ибо что ищете, то и найдете.

Итак, имея на плечах такую мощную силу, почему многие люди не могут быть «счастливыми, здоровыми, богатыми и мудрыми»? Почему вокруг так много разочарованных, живущих с таким чувством, как будто на их вопросы нет ответов? Один ответ уже состоит в том, что они задают неправильные вопросы; им недостает уверенности, которая и стимулирует ответы, и, что более важно, они не умеют со знанием дела задавать себе стимулирующие вопросы. Они обходят стороной этот важный процесс, не допуская мысли или не чувствуя силы, к которой относятся так пренебрежительно, либо из-за недостатка веры в это.

Классическим примером этого является человек, который хочет сбросить лишний вес и «не может». Дело не в том, что он действительно не может – просто его схема оценки отобранных продуктов питания не оказывает ему поддержки. Он задает себе такого типа вопросы: «Что помогло бы мне почувствовать себя увереннее?» и «От какой самой вкусной, самой калорийной пищи я могу отказаться?». Это ведет его к отбору продуктов, содержащих жиры и сахар, что дает гарантию еще более острого чувства несчастья. А если бы он задавал себе такие вопросы: «Что действительно было бы достаточно питательным для меня?», «Что более легкое я могу есть, что давало бы мне энергию?» или «Это очистит или зашлакует мой организм?». А еще

лучше: «Если я съем это, то от чего мне придется отказаться, чтобы все-таки достичь цели? Какова будет конечная цена, которую я заплачу, если не прекращу сейчас же это потворствование себе?» Задавая подобные вопросы, вы будете способствовать закреплению ассоциаций переживаний, связанных с перееданием, и ваше поведение немедленно изменится.

Для того чтобы изменить свою жизнь к лучшему, вы должны изменить свои привычные вопросы. Запомните: вопросы, которые вы постоянно задаете, будут создавать либо расслабленность, либо удовольствие, либо возмущение, либо вдохновение, либо чувство обделенности или восторга. Задавайте вопросы, которые поднимут ваше душевное состояние и толкнут вас на путь всяческих преобразований.

Какое действие оказывают вопросы

Вопросы выполняют три конкретные функции.

1. Они немедленно изменяют сосредоточенность и, следовательно, наше душевное состояние. Если вы все время задаете вопросы типа «Как это случилось, что я настолько поддался депрессии?» или «Почему меня никто не любит?», то будете сосредоточиваться, выискивать и находить подтверждения, укрепляющие мысль, что у вас действительно есть причина для депрессии и что вас не любят. В результате вы будете пребывать в том или ином расслабленном состоянии. Если бы вместо этого вы спросили, как вам изменить свое состояние, чтобы почувствовать себя счастливым и уверенным в том, что вас любят, то сосредоточились бы на решениях. Даже если бы ваш мозг первоначально ответил, что тут ничего не поделаешь, но вы, подобно Леху Станиславскому или Митчелу, несмотря ни на что, упорно сохраняли бы чувство уверенности и ожидания, то в конце концов получили бы нужный ответ. У вас нашлись бы достаточные основания для улучшения душевного состояния, и, сосредоточившись на них, вы смогли бы сразу же поднять и свое эмоциональное состояние.

Между утверждением и вопросом есть огромная разница. Когда вы говорите себе: «Я счастлив… Я счастлив… Я счастлив…» и вкладываете в это достаточно эмоциональной силы, то это может вызвать ощущение счастья; соответственно, произойдут изменения в вашей физиологии, а следовательно, и в душевном состоянии. Но может случиться и так, что вы будете твердить эти слова с утра до вечера, а ваше душевное состояние не изменится ни на йоту. То, что действительно изменит ваше состояние, так это вопрос: «Почему я чувствую себя сейчас счастливым? Каким образом я мог бы стать счастливым, если бы захотел? Какие это вызвало бы во мне чувства?» Если вы будете продолжать задавать подобные вопросы, то найдете реальные подтверждения, которые заставят вас сосредоточиться на имеющемся основании чувствовать себя счастливым. И у вас появится уверенность, что вы счастливы.

Вместо того чтобы просто внушать себе это, задавайте вопросы, которые позволят определить *причины возникновения* тех или иных эмоций. **Мы с вами можем изменить свое самочувствие в одно мгновение просто путем переключения внимания.** Большинство из нас не понимают, как велика сила воспоминаний. Вот и переключите внимание на восстановление в памяти ситуаций, которые сопряжены с радостными чувствами. Вопросы служат «путеводителем» к этим моментам.

Если вы задаете себе такой вопрос: «Какие воспоминания являются для меня самыми дорогими?» или «Что действительно есть прекрасного сейчас в моей жизни?» и отнесетесь к нему серьезно, то начнете думать о событиях, которые вызовут у вас необыкновенно приятное чувство. И в этом приподнятом эмоциональном состоянии вы не только почувствуете себя

лучше, но и сможете сделать так, что окружающим вас людям тоже будет хорошо.

Проблема, как вы сами, вероятно, знаете, заключается в том, что большинство из нас живут как бы на автопилоте. Не умея сознательно контролировать привычные вопросы, которые мы себе задаем, мы крайне ограничиваем свой эмоциональный диапазон, а следовательно, и свою способность использовать имеющиеся под рукой ресурсы.

Каким же должно быть решение? Как уже говорилось в главе 6, первым шагом является определение, чего вы хотите, и выявление прежней ограничивающей модели. Используйте систему рычага и спросите себя: «Если я это не изменю, то какова будет конечная цена такого образа действий? Чего это будет мне стоить впоследствии?» и «Как преобразится вся моя жизнь, если я сделаю это прямо сейчас?». Разрушьте модель (если вы когда-либо страдали, а потом чувствовали, что сбиты с толку и уже ничего не понимаете, то должны знать, насколько это эффективно), создайте новую, вдохновляющую альтернативу с рядом лучших вопросов, а затем закрепляйте их методом повторения, пока они не станут постоянной частью вашей жизни.

Сила навыка

Умение задавать вдохновляющие вопросы в критические моменты является важнейшим навыком, который помог мне пройти через невероятно тяжелые периоды моей жизни. Никогда не забуду момента, когда я обнаружил, что один мой бывший помощник проводит семинары, используя разработанный мной материал, слово в слово. Моим первым побуждением было спросить: «Да как он смеет? Есть ли у него совесть?», но вскоре я понял, что, задавая подобные вопросы, на которые не последует ответов, я лишь приведу себя в бешенство, создавая нескончаемую замкнутую цепь, из которой невозможно будет вырваться. Парень делал свое дело – я представил, что просто позволил своим адвокатам применить принцип «страдания – удовольствия», чтобы привести его в порядок, – так почему я должен пребывать в состоянии такого озлобления? Я решил продолжать заниматься своими делами и наслаждаться жизнью, но как только начинал возвращаться к вопросу: «Как он мог так поступить?», чувствовал, что мной овладевает то же негативное состояние. Самым действенным способом изменить это состояние было бы задать ряд новых вопросов. Поэтому я спросил себя: «Что в этом человеке достойно моего уважения?» Сначала мой мозг тут же выдал: «Ничего!»; тогда я спросил: «За что я *мог бы* уважать его, если бы захотел?» и тут же получил ответ: «Да хотя бы за то, что он не сидел сложа руки; по крайней мере, он использует то, чему я его учил!» Я засмеялся, и моя негативная модель была разрушена, что способствовало изменению моего состояния и расширило возможность поисков альтернативных решений.

Одним из открытых мной способов повышения качественного уровня жизни было **моделирование привычных вопросов тех людей, которых я искренне уважал**. Если вы найдете по-настоящему счастливого человека, даю гарантию, что этому есть причина. Этот человек постоянно сосредоточивается на вещах, которые делают его счастливым, а это значит, что он задает вопросы относительно этого счастливого состояния. Выясните, какие это вопросы, используйте их – и начнете чувствовать себя точно так же.

А некоторые вопросы просто не стоит рассматривать. Уолт Дисней, например, отказывался обсуждать вопросы относительно того, сможет его организация добиться успеха или нет. Но это не значило, что создатель Страны Чудес не использовал вопросы в более плодотворном

ключе. Мой дед, Чарльз Шоуз, до того, как пошел работать в «Hanna-Barbera», был писателем у Диснея; он создавал такие мультипликационные типажи, как Йоги Бер и Хаклиберри Ханд. Он поделился со мной одним секретом: всякий раз, когда Дисней работал над каким-нибудь новым проектом или сценарием, он демонстрировал уникальную способность положить начало делу. Он обводил мелом часть стены, на которой собирался разместить проект или сценарий, и каждый служащий компании, проходя мимо нее, должен был писать ответы на вопрос «Как нам это усовершенствовать?». Они писали одно решение за другим, покрывая стену своими предложениями. Потом Дисней тщательно изучал каждый ответ. Таким образом он добывал творческие ресурсы из каждого работника своей компании, а затем выдавал результаты в соответствии с качеством выходных данных.

Ответы, которые мы получаем, зависят от вопросов, которые задаем. Например, если вы действительно испытываете чувство гнева, а кто-то говорит: «Да что в этом такого?», вы, возможно, не захотите ответить на такой вопрос. Но если вы высоко цените всякую возможность чему-либо научиться, то, вероятно, захотите ответить на собственные вопросы типа «Чему меня может научить эта ситуация? Как я могу ее использовать?». Ваше стремление к познанию нового заставило бы найти время ответить на свои вопросы, а делая это, вы переключаете свое внимание, отчего изменяется ваше состояние и, соответственно, конечный результат.

Задайте себе несколько вдохновляющих вопросов прямо сейчас.

Что хорошего есть в вашей жизни, что доставляет вам сейчас радость? Что действительно прекрасно у вас на сегодняшний день? **За что вы испытываете чувство благодарности?** Уделите себе немного времени, чтобы обдумать ответы, и отметьте, как приятно осознавать, что у вас есть законные основания наслаждаться жизнью.

2. Вопросы изменяют то, что необходимо «стереть». Люди – удивительные существа, способные все «стереть» из своей памяти. Нас с вами окружает столько разных вещей, на которых можно сосредоточить внимание прямо сейчас, начиная с царапины на щеке и заканчивая ветром, овевающим наши руки. Однако *одновременно* сознательно мы можем сосредоточиться только на небольшом числе вещей или явлений. *Подсознательно* разум может обрабатывать *множество всевозможной* информации, но *объем* той информации, на которой мы можем в данную минуту *сознательно* сосредоточиться, ограничен. Поэтому мозг тратит очень много времени, пытаясь определить приоритет данных: на что нужно обратить особое внимание и, что еще важнее, на что *не* следует обращать внимания или что нужно «стереть».

Если вы действительно опечалены, то этому есть только одно объяснение: *вы «стираете» все причины, по которым могли бы чувствовать себя хорошо*. А если вы чувствуете себя хорошо, значит, вы стираете все негативное, на чем могли бы сосредоточить внимание. Поэтому когда вы задаете кому-нибудь вопрос, то тем самым изменяете направление его внимания и то, что он «стирает». Если у вас спрашивают: «Вы так же расстроены, как и я, в связи с этим проектом?», то даже если и не были расстроены раньше, вы начнете сосредоточиваться на этом – то есть на том, что раньше стирали из памяти, – и тоже придете в аналогичное состояние. Если вас спрашивают: «Что действительно так паршиво в вашей жизни?», то *тем самым вас могут принудить ответить, невзирая на смехотворность вопроса*. Если вы не отвечаете на него сознательно, то этот вопрос может подсознательно отложиться в вашей памяти.

И наоборот, если у вас спросят: «Что действительно прекрасно в вашей жизни?», и вы сосредоточитесь на этом вопросе, то можете немедленно почувствовать себя прекрасно. А если

бы кто-нибудь сказал: «А знаете, это действительно прекрасный проект. Вам когда-нибудь приходило в голову, какое влияние может оказать на нашу работу то, что мы здесь создали?», то вы сразу почувствовали бы прилив воодушевления благодаря проекту, который казался таким утомительным и трудоемким. **Вопросы – это лазерный луч человеческого сознания. Они концентрируют наше внимание и определяют то, что мы чувствуем, и то, что делаем.** Остановитесь на минутку и, оглядев комнату, задайте себе вопрос: «Что в этой комнате коричневое?» Посмотрите и отметьте про себя: коричневое, коричневое, коричневое. А теперь посмотрите вниз этой страницы, заблокируйте периферийное зрение и подумайте о том, что все… зеленое. Если вы находитесь в комнате, которую хорошо знаете, то, возможно, сделаете это с легкостью, но если вы находитесь в незнакомом помещении, то, вероятнее всего, вспомните гораздо больше коричневого, чем зеленого. А теперь посмотрите вокруг и отметьте, *что* имеет зеленый цвет: зеленый, зеленый, зеленый… Вы видите на этот раз больше зеленого? Опять-таки, если вы находитесь в незнакомой обстановке, я уверен, что вы ответите «да». Что мы из этого почерпнули? Что ищем, то и находим.

Поэтому если вы разгневаны, то лучше всего вам было бы спросить себя: *«Чему меня может научить этот случай, с тем чтобы этого больше никогда не случилось?»* Это пример качественного вопроса, так как он уведет вас от текущей проблемы к поиску ресурсов, которые позволят вам избежать этой неприятности в будущем. Пока вы не зададите себе этот вопрос, вы будете «стирать» всякую вероятность того, что эта проблема на самом деле является благоприятной возможностью.

Сила предположения

Вопросы обладают силой воздействия на наши убеждения и, следовательно, на то, что мы считаем возможным или невозможным. Как мы уже знаем из главы 4, постановка глубокомысленных вопросов может ослабить «ножки» подтверждений расслабляющих убеждений, обеспечивая нам возможность развенчать их и заменить более вдохновляющими убеждениями. Но вы замечали, что выбираемые вами для вопроса конкретные слова и сам порядок их расстановки заставляют вас одни вещи вообще не принимать во внимание, а другие, наоборот, принимать как должное? Это явление известно как **сила предположения**, с которым вы, вероятно, хорошо знакомы.

Предположение – это когда мы принимаем информацию, которая может быть правдой, а может и нет, может использоваться другими относительно нас или даже подсознательно нами самими. Например, если вы спрашиваете себя: «И почему я всегда занимаюсь самосаботажем?», после того как что-то закончилось неудовлетворительно, то тем самым подготавливаете себя к подобному же поведению в будущем, приводя в движение убежденность в своего рода пророчестве. Почему? Потому, что, как мы уже сказали, ваш мозг будет покорно давать ответы на все ваши вопросы. Вы примете как должное, что саботировали данное задание, потому что сосредоточены на том, *почему* вы должны делать это, а не на том, *делать* ли это.

Подобный пример можно взять из кампании президентских выборов 1988 года, как раз после того, как Джордж Буш объявил Дэна Квэйла своим заместителем. Телевизионная компания новостей, проводившая опрос населения по всей стране, опросила 900 человек, прося дать ответ на вопрос: «Вас не тревожит, что Дэн Квэйл использовал свое семейное положение, чтобы вступить в Национальную гвардию и тем самым избежать отправки во Вьетнам?» Характер этого вопроса создавал ярко выраженное предположение, что Квэйл использовал влияние своей семьи, чтобы получить несправедливое преимущество, что в действительности

никогда не было доказано. Тем не менее люди отвечали на этот вопрос так, как если бы данный факт имел определенные подтверждения. Они и не думали *подвергать это сомнению* и просто автоматически приняли как имевший место факт. Но, что еще хуже, многие из опрошенных сказали, что очень возмущены этим, хотя этому никогда не приводилось никаких доказательств! К сожалению, подобное случается слишком часто, мы все время проделываем это с собой и с другими. Не попадайтесь в ловушку, принимая чьи-то или собственные дезинформирующие предположения. Ищите подтверждения, чтобы укрепить новые убеждения, которые будут вас вдохновлять.

3. Вопросы изменяют приемлемые для нас ресурсы. Примерно лет пять тому назад, приехав домой после изнурительной поездки, я был совершенно потрясен, когда обнаружил, что один из моих деловых партнеров растратил четверть миллиона долларов, в результате чего за моей компанией оказался долг 758 000 долларов. К этому результату меня привели вопросы, на которые я не смог ответить, когда впервые нанял этого человека, и теперь моя судьба зависела от новых вопросов, которые мне следовало себе задать. Все мои адвокаты говорили в один голос, что у меня только один выход – объявить себя банкротом.

И немедленно начали задавать вопросы типа «Что нам следует продать в первую очередь? Кто сообщит об этом наемным служащим?». Но я отказывался признать себя побежденным. Я считал, что во что бы то ни стало должен *найти способ* удержать компанию на плаву. Я и сегодня веду этот бизнес, и не потому, что получил мудрый совет от окружавших меня людей, а потому, что задал лучший вопрос: **«Как бы мне выкрутиться?»**

А потом я задал еще более вдохновляющий вопрос: «Как мне спасти компанию, поднять ее на более высокий уровень с еще большей, чем когда-либо, сферой влияния?» Я знал, что если поставлю лучший вопрос, то получу и лучший ответ.

Сначала я не получил желаемого ответа. Был все тот же: «Нет путей выйти из этого положения», но я продолжал упорно задавать этот вопрос и не терял надежды. Я решил расширить его: «Как мне еще больше повысить свои ценности и помочь большему числу людей, даже без моего личного участия? Как мне добраться до людей, не ограничивая себя физическим присутствием?» В результате этих вопросов у меня родилась идея об организации франшизы, в рамках которой значительно большее число людей могли бы представлять меня по всей стране. Помимо всех этих вопросов годом позже мне пришла в голову мысль создать информационно-коммерческую телевизионную программу – вот тот ответ, который я получил на все время мучавший меня вопрос.

С тех пор мы записали и распространили по всему миру свыше 7 миллионов магнитофонных кассет. А поскольку я постоянно задавал себе этот вопрос, то и получил ответ, который помог мне завязать отношения с людьми всего мира, с которыми я бы никогда не имел возможности встретиться, узнать или соприкоснуться.

Бизнес относится к той сфере, где вопросы особенно открывают новые горизонты и дают нам доступ к ресурсам, о которых мы даже не подозреваем. Отставной президент «Ford Motor Company» Дональд Петерсен был известен своими постоянными вопросами: «Как вы считаете, как можно улучшить вашу работу?» Однажды Петерсен задал вопрос, который, несомненно, поднял доходные статьи «Ford». Он спросил конструктора Джека Телнака: «Вам нравятся автомобили, которые вы конструируете?» Телнак ответил: «Если честно, то нет». И тогда Петерсен задал ему решающий вопрос: «Почему бы вам не бросить все остальное и не сконструировать такой автомобиль, который вам хотелось бы иметь?»

Конструктор поймал президента на слове и в 1983 году начал работать над «Ford T underbird», автомобилем, ставшим предшественником последующих моделей «Taurus» и «Sable». К 1987 году под управлением великого мастера задавать вопросы Петерсена «Ford» побила «General Motors», и по объему дохода «Taurus» стала одной из лучших машин в мире.

Дональд Петерсен служит прекрасным примером человека, который реально использовал невероятную силу вопросов. С помощью одного простого вопроса он полностью изменил судьбу «Ford Motor Company». **Мы с вами также имеем в своем распоряжении такую силу каждый день, в любую минуту. В любой момент вопросы, которые мы себе задаем, могут сформировать наше представление о том, кто мы есть, на что способны и что хотим сделать, чтобы осуществить свои мечты.** Умение сознательно направлять вопросы поможет вам достичь любых высот в жизни. Часто наши ресурсы оказываются ограничены лишь вопросами, которые мы себе задаем.

Важно помнить, что наши убеждения воздействуют на вопросы, которые мы даже не принимаем во внимание. Многие люди никогда не задают вопрос «Как мне справиться с этим?» просто потому, что окружающие говорят, что это невозможно. Им кажется, что это будет пустая трата времени и сил. Старайтесь не задавать себе ограничивающих вопросов, иначе вы получите ограничивающие ответы. Единственное, что может ограничивать ваши вопросы, так это ваше убеждение относительно возможности того или иного явления. Внутреннее убеждение, сформировавшее мою личную и профессиональную судьбу, состоит в том, что если я буду продолжать задавать вопросы, то обязательно получу ответ. И все, что нужно сделать, – это придумать лучший вопрос, и тогда получишь лучший ответ. Метафора, к которой я иногда прибегаю, гласит, что жизнь – это все равно что игра «Опасность»: в ней есть все готовые ответы – нужно только выбрать правильный, и ты выиграл.

Вопросы на решение проблем

Теперь нужно разработать модель постоянных вопросов, которые стимулировали бы вас к действию. Мы с вами знаем, что, чем бы мы ни занимались в жизни, бывают моменты, когда мы натыкаемся на неразрешимые задачи, называемые проблемами – камнем преткновения в нашем личном и профессиональном росте. Каждому человеку, независимо от того, каких высот он достиг, приходится иметь дело с этими своего рода «подарками» судьбы.

Вопрос не в том, могут ли возникнуть у вас проблемы, а в том, как вы будете с ними справляться, когда они обрушатся вам на голову. Всем нам необходима какая-то система по преодолению проблем. Поэтому, осознав силу вопросов для немедленного изменения душевного состояния и обеспечения доступа к ресурсам и решениям, я начал брать у разных людей интервью, спрашивая, как они решают свои проблемы. Вскоре мне стало ясно, что есть ряд вопросов, которые в какой-то степени являются общими. Здесь я привожу список из пяти вопросов, которые использую для любого типа проблем, и могу вас уверить, что они совершенно изменили качественный уровень моей жизни. Если вы захотите воспользоваться ими, то они и вам сослужат такую же службу.

Я никогда не забуду, когда впервые применил эти вопросы с целью изменения своего душевного состояния. Это произошло после того, как я провел в дороге почти 100 дней из 120. Я был предельно утомлен. Но меня ждала стопка срочных записок от руководителей различных филиалов моих компаний и список более чем 100 телефонных звонков, на которые необходимо было ответить лично. Это были номера телефонов не тех людей, которые интересовались моей работой и хотели встретиться для личной беседы, а важные звонки

некоторым из моих ближайших друзей, деловых партнеров и членов семьи, по которым я всегда скучаю.

Сначала я задавал себе весьма расслабляющие вопросы: «Как так случилось, что у меня не хватает времени? Почему они не оставляют меня в покое? Разве они не понимают, что я не машина? Почему у меня никогда не бывает передышки?» Можете представить, в каком эмоциональном состоянии я оказался в итоге?

Но, к счастью, скоро опомнился. Оборвав пагубную цепь вышеописанных размышлений, я понял, что, подогревая в себе злость, ничего хорошего не добьюсь – от этого станет лишь хуже. Задавать эти ужасные вопросы вынуждало меня мое состояние. Мне необходимо было изменить его, задавая себе вопросы получше. Я вернулся к своему контрольному списку вопросов для решения проблем и начал с:

1. «Что замечательного в этой проблеме?» Мой первый ответ, как это уже часто случалось, был: «Абсолютно ничего!» Но немного подумав, я вспомнил, что восемь лет назад все бы отдал, чтобы иметь двадцать партнеров по бизнесу и друзей, которые хотели бы навестить меня (это гораздо меньше ста человек всевозможных национальностей и разного пошиба, с которыми мне приходится иметь дело сейчас). Как только я понял это, то начал смеяться сам над собой, и это разрушило мою прежнюю эмоциональную модель, я почувствовал благодарность за то, что так много людей, которых я уважаю и люблю, хотят потратить свое время, чтобы повидаться со мной.

2. «А что еще небезупречно?» Мой рабочий график нуждался в основательном пересмотре. Я чувствовал, что у меня не остается времени на собственные дела и что моя жизнь перестала быть сбалансированной. Заметьте, что ответ на вопрос «Что еще небезупречно?» подразумевает, что все *будет* безупречно. Этот вопрос не только дает вам новые ответы, но одновременно и утешает.

3. «Что бы я хотел предпринять, чтобы все сделать так, как хочется?» И тут я решил, что хочу так организовать свою жизнь и свой рабочий график, чтобы они оказались более сбалансированными, я хотел взять их под свой контроль и научиться иногда говорить «нет». Я понял также, что мне нужно нанять нового ответственного руководителя в одну из своих компаний, человека, который смог бы взять на себя часть моей нагрузки. Это дало бы мне больше времени для дома и семьи.

2. «А что еще небезупречно?» Мой рабочий график нуждался в основательном пересмотре. Я чувствовал, что у меня не остается времени на собственные дела и что моя жизнь перестала быть сбалансированной. Заметьте, что ответ на вопрос «Что еще небезупречно?» подразумевает, что все *будет* безупречно. Этот вопрос не только дает вам новые ответы, но одновременно и утешает.

3. «Что бы я хотел предпринять, чтобы все сделать так, как хочется?» И тут я решил, что хочу так организовать свою жизнь и свой рабочий график, чтобы они оказались более сбалансированными, я хотел взять их под свой контроль и научиться иногда говорить «нет». Я понял также, что мне нужно нанять нового ответственного руководителя в одну из своих компаний, человека, который смог бы взять на себя часть моей нагрузки. Это дало бы мне больше времени для дома и семьи.

4. «Чего я больше не хотел бы делать, чтобы направить все в нужное русло?» Я знал, что не хотел бы больше хныкать и жаловаться на то, как все это несправедливо, или

чувствовать раздражение, когда на самом деле люди старались меня поддержать.

ВОПРОСЫ НА РАЗРЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

1. Что замечательного в этой проблеме?

2. Что еще небезупречно?

3. Что я хотел бы предпринять, чтобы все сделать так, как хочется?

4. Чего я больше не хотел бы делать, чтобы направить все в нужное русло?

5. Как научиться наслаждаться процессом выполнения всего необходимого, чтобы направить все в нужное русло?

5. «Как научиться наслаждаться процессом выполнения всего необходимого, чтобы направить все в нужное русло?» Когда я наконец задал себе этот самый важный вопрос, я огляделся в поисках возможностей сделать это забавным. И подумал: «Как я могу наслаждаться, сделав 100 звонков?» Сидя за столом, не выжмешь ни умственных, ни эмоциональных соков. Тогда мне в голову пришла идея: я не был в своей ванне-джакузи шесть месяцев. Я быстро переоделся, схватил портативный компьютер и радиотелефон и направился в джакузи. Устроился на заднем дворе и стал звонить по номерам. Позвонил нескольким деловым партнерам в Нью-Йорке и поддразнил их, сказав: «Неужели у вас действительно так холодно? Гм… А здесь, в Калифорнии, такая крутая погода, что я сижу в своей джакузи!» Всем нам это доставило огромное удовольствие, и я умудрился вовлечь всех в своего рода игру. (И я так сморщился от смеха, что выглядел 400-летним к тому моменту, когда добрался до конца своего списка!)

Эта ванна-джакузи всегда находится на моем заднем дворе, но, как вы заметили, потребовался правильный *вопрос*, чтобы открыть его в качестве ресурса. Постоянно имея перед собой список этих пяти вопросов, вы располагаете моделью, с помощью которой можете легко справиться с проблемами, эта модель мгновенно изменит направление вашего внимания и откроет доступ к необходимым ресурсам.

Тот, кто не задает вопросов, не живет.

Старинная пословица

Каждое утро, просыпаясь, мы задаем себе вопросы. Как только отзвонит будильник, какой вы задаете себе вопрос? Не этот ли: «Как бы мне заставить себя встать?», «Почему в сутках всего двадцать четыре часа?» или «А что, если я еще вздремну *минутку*?» А стоя под душем, какие задаете себе вопросы? «Ну почему я должен идти на работу?», «Какое сегодня, наверное, ужасное движение на дорогах!», «Какого рода чепуха будет громоздиться сегодня на моем рабочем столе?». А что, если каждый день вы начнете сознательно задавать определенные вопросы, которые будут направлять ваши мысли в нужное русло и напоминать, как вы, должно быть, благодарны, счастливы и способны? Каким, по вашему мнению, будет день, когда вы выработаете в себе позитивное эмоциональное состояние в качестве своего рода фильтра? Ясно, что это оказало бы свое действие на ваше отношение практически ко всему.

УТРЕННИЕ ВОПРОСЫ-СТИМУЛЯТОРЫ

1. Чему я радуюсь в своей жизни в данный момент?

Что делает меня счастливым? Какие чувства это вызывает во мне в данный момент?

2. Что волнует меня в жизни сейчас?

Что вызывает это волнение? Какие чувства это вызывает во мне?

3. Чем я горжусь в своей жизни в данный момент?

Что вызывает во мне чувство гордости? Какие чувства это вызывает во мне?

4. За что я испытываю благодарность в данный момент?

Что делает меня благодарным? Какие чувства это вызывает во мне?

5. Что меня больше всего радует в жизни сейчас?

Что именно вызывает радость? Какие чувства это вызывает во мне?

6. Какие у меня обязательства в жизни в данный момент?

Что вынуждает меня к этому? Какие это вызывает во мне чувства?

7. Кого я люблю? Кто любит меня?

Что вызывает во мне чувство любви? И какие будит во мне чувства?

Вечером я иногда задаю себе утренние вопросы, а в некоторых случаях добавляю к ним три дополнительных. Вот они.

ВЕЧЕРНИЕ ВОПРОСЫ-СТИМУЛЯТОРЫ

1**. Какова моя сегодняшняя отдача?**

Что хорошего я сделал сегодня?

2. Чему я сегодня научился?

3. Насколько сегодняшний день повысил уровень моей жизни или каким вкладом в будущее может послужить сегодняшний день?

Повторите утренние вопросы (по желанию).

Взвесив все это, я решил выработать своего рода «способствующий успеху ритуал» и составил ряд вопросов, которые задаю себе каждое утро. Особенно привлекательно в нем то, что вы можете делать это в душе, во время бритья или сушки волос и пр. Поскольку вы все равно задаете себе вопросы, так почему бы не задавать правильные? Я понял также, что для того, чтобы быть счастливым и преуспевающим человеком, нужно развить в себе ряд определенных эмоций. В противном случае вы хотя и сможете добиться чего-то, но все равно у вас сохранится чувство подавленности, если не будет уверенности, что удача вам не изменит или не останется времени, чтобы прочувствовать, насколько вам повезло. Поэтому найдите сейчас время, чтобы

Topreading.ru

рассмотреть следующие вопросы.

Пусть ваши вопросы будут подарком

Поскольку вы уже знаете, как отвечать на вопросы-стимуляторы, то можете помочь не только себе, но и другим. Ведь для кого-то это может оказаться настоящим подарком. Однажды в Нью-Йорке я встретился за ланчем с одним моим другом и компаньоном. Я восхищался этим видным литературным адвокатом за его проницательность и практический опыт, накопленный им с молодых лет. Но в тот день оказалось, что он очень страдает от полученного сокрушительного удара, по крайней мере, в его понимании: его партнер ушел из фирмы, оставив его с огромными накладными расходами и с весьма сомнительными надеждами на возможность выкрутиться.

А, как нам известно, на чем ты сосредоточиваешь свое внимание, то и определяет значение данной ситуации. Стоит лишь сосредоточиться на негативном – и ничего хорошего не получишь, и наоборот. Короче, что ищешь – то и найдешь. Беда в том, что он задавал неправильные вопросы: «Как мог мой партнер бросить меня в подобной ситуации? Неужели ему наплевать? Неужели он не понимает, что это разрушит мою жизнь? Неужели не понимает, что я не могу вести это дело без него? Как я объясню моим клиентам, что не могу больше оставаться в этом бизнесе?» Все эти вопросы были полны предположений относительно того, до какой степени разрушена его жизнь.

У меня было множество способов вмешаться в его дела, но я решил, что будет лучше задать ему несколько вопросов, и сказал: «Недавно я создал методику простых вопросов, и, когда применил ее к себе, она оказала невероятное действие. Это помогло мне выбраться из весьма затруднительных ситуаций. Ты не возражаешь, если я задам тебе парочку вопросов и посмотрю, произведет ли это и на тебя какое-либо действие?» Он ответил: «Ладно, но не думаю, чтобы сейчас что-то могло мне помочь». Итак, я начал задавать ему утренние вопросы-стимуляторы, а затем вопросы по решению проблем.

Я начал с первого: «Чему ты радуешься в жизни? Я знаю, что это звучит глупо и смешно, но *что* тебя действительно радует в жизни?» Сначала он ответил: «Ничего». Тогда я сказал: «А что могло бы обрадовать тебя прямо сейчас, если бы ты этого захотел?» И он ответил: «Я поистине счастлив, имея такую жену, как у меня, потому что сейчас она относится ко мне с большим пониманием и у нас самые близкие отношения». Я спросил: «А какие чувства у тебя вызывают мысли о духовной близости с ней?» Он ответил: «Это самый драгоценный подарок в моей жизни». «Она необыкновенная женщина, не так ли?» – спросил я. Он переключил все внимание на свою жену, в результате у него невероятно поднялось настроение.

Вы можете сказать, что я просто отвлек его от тягостных мыслей. Нет, я помог ему обрести более позитивное состояние духа, а в более позитивном состоянии у человека появляются лучшие решения относительно того, как справиться с проблемами. Во-первых, мы разрушили прежнюю модель поведения и ввели его в позитивную эмоциональную атмосферу.

Я спросил его, что еще доставляет ему радость. И он начал рассказывать о том, как был счастлив, когда помог начинающему писателю издать первую книгу, и в каком восторге был писатель. Сказал, что мог бы и гордиться этим, но не испытывает этого чувства. Поэтому я спросил его: «Если бы ты испытал чувство гордости, то как бы это выражалось?» Он начал рассуждать, как это было бы здорово, и его настроение стало меняться прямо у меня на глазах. «Чем ты гордишься?» – спросил я, и он ответил: «Поистине, я горжусь своими детьми. Они у

меня удивительные. Они не просто преуспевают в бизнесе, а по-настоящему заботятся о людях. Я горжусь ими как взрослыми людьми и в то же время как своими детьми. Они часть моего наследия». «А как, – спросил я, – это отражается на твоем душевном состоянии?»

И вдруг человек, который только что считал, что его жизнь кончена, ожил на глазах. Я спросил, за что он благодарен судьбе, и он ответил, что поистине благодарен ей за то, что она дала ему пройти через тяжелые испытания, когда он был начинающим юристом, боровшимся за свое место под солнцем, создавшим свою карьеру, начиная с самых азов, и осуществившим заветную мечту американца. Тогда я спросил: «Что тебя воодушевляет?» Он сказал: «В действительности меня воодушевляет то, что у меня есть благоприятная возможность прямо сейчас произвести изменение». Впервые он подумал об этом, и это случилось благодаря радикальному изменению его душевного состояния. «Кого ты любишь? – спросил я. – И кто любит тебя?» Он заговорил о своей семье и о том, как они все дороги друг другу.

Затем я спросил: «Что хорошего в том, что ушел твой партнер?» «Я думаю, – ответил он, – хорошим может быть то, что мне не нужно будет больше ездить в Нью-Йорк. Я люблю быть дома, в Коннектикуте. – И продолжал: – Хорошо и то, что я теперь вынужден буду взглянуть на все другими глазами». И тут последовало перечисление ряда новых возможностей, например открыть новый офис в Коннектикуте, в пяти минутах ходьбы от своего дома, ввести в дело своего сына и организовать справочное бюро, которое осуществляло бы телефонную связь с Манхэттеном. Он так воодушевился, что захотел немедленно поехать и поискать помещение для нового офиса.

Вопрос по существу

Одним из моих фаворитов и самых пылких людей, которых я когда-либо встречал в жизни, является Лео Бускалья, автор романа «Любовь» и многих других выдающихся книг, посвященных человеческим отношениям. Самое замечательное в Лео – это то, что он упорно задает себе какой-нибудь вопрос, к чему приучил его отец еще в те времена, когда он был маленьким мальчиком. Каждый день, когда семья собиралась за обеденным столом, отец спрашивал: *«Что ты узнал сегодня нового, Лео?»* Лео должен был дать ответ – и хороший ответ. Если он ничего нового не узнал в школе за день, то бежал в библиотеку и брал в руки энциклопедию, чтобы почерпнуть оттуда что-нибудь такое, чем можно было бы поделиться с отцом. Он говорит, что и сейчас не ложится спать до тех пор, пока не узнает чего-нибудь нового и ценного. В итоге он постоянно стимулирует свой разум, и эта страсть и любовь к знаниям идут от того вопроса, который задавал ему отец десятки лет назад.

Какие же вопросы было бы полезно задавать себе регулярно? Я знаю два самых любимых и очень простых, которые помогают мне справиться с любыми проблемами, возникающими на моем жизненном пути: «Что в этом замечательного?» и «Как я могу это использовать?». Спрашивая, что замечательного в этой ситуации, я обычно нахожу какое-нибудь полезное, позитивное значение, а благодаря вопросу, как можно это использовать, я могу рассмотреть любую проблему под таким углом зрения, что даже найду в ней преимущества. А какие два вопроса вы можете использовать для изменения своего эмоционального состояния или обеспечения себя необходимыми эмоциональными ресурсами? Добавьте эти два к своим обычным утренним вопросам, которые я уже вам дал, и постарайтесь поставить их так, чтобы они отвечали вашим эмоциональным потребностям.

Вот несколько наиболее важных вопросов, которые мы с течением времени себе задаем: «В чем смысл моей жизни?», «В чем мои обязательства?», «Почему я здесь?», «Кто я есть?». Это

очень существенные вопросы, но, если вы хотите получить на них четкий ответ, это будет не так просто. Часто первый эмоциональный, на интуитивном уровне, ответ на любой вопрос и будет тем ответом, которому вы должны поверить и в соответствии с которым будете действовать. Это конечная точка, к которой я хочу вас подвести. **Это точка, в которой вы должны перестать задавать вопросы, для того чтобы приступить к действию.** Если вы будете продолжать задавать вопросы, то у вас появится некоторая неуверенность, а ведь только решительные действия принесут конкретные результаты. **В какой-то момент вы должны перестать оценивать ситуацию и начать действовать.** Как? Вы решаете, что наиболее важно для вас, по крайней мере в данный момент, и, используя свою внутреннюю силу для движения вперед, приступаете к изменению качественного уровня своей жизни.

Поэтому позвольте мне задать вам один вопрос. Если бы было одно такое действие, которое вы могли бы предпринять немедленно для мгновенного изменения качественного уровня ваших эмоций и чувств, вы бы хотели узнать, что это за действие? Тогда быстренько переходите к следующей главе…

9. Азбука максимального успеха

Истинная движущая сила – это правильно выбранное слово. Как только мы находим одно из таких проникновенных правильных слов… ответным действием будет не только физический, но и духовный и эмоциональный подъем.

Марк Твен

Слова… Они заставляют нас смеяться и плакать. Они могут ранить и исцелять. Они вселяют надежду и опустошают душу. С помощью слов мы можем выразить наши самые благородные намерения и самые сокровенные желания.

История человечества полна примеров, когда величайшие полководцы и мыслители использовали волшебную силу слов, чтобы преобразовать наши эмоции, склонить нас на свою сторону и в результате изменить ход истории. Слова не только вызывают эмоции, они побуждают к действию. А в результате действий складывается наша судьба.

Когда Патрик Генри встал перед своими сторонниками-делегатами и заявил: «Я не желаю знать, какой путь изберут другие; что касается меня, то дайте мне свободу или смерть!» Его слова вызвали бурю, в результате которой вырвалась на волю необузданная сила наших праотцов и уничтожила тиранию, под пятой которой они страдали так долго.

Счастливым наследием, которым мы с вами владеем, выбором, который у нас сегодня есть, поскольку мы живем в этой стране, мы обязаны людям, сумевшим найти такие слова, которые определили действия будущих поколений.

Когда в ходе исторических событий возникла необходимость, чтобы один народ расторг политический союз, связывавший его с другим народом…

Эти простые слова Декларации независимости стали толчком для изменения жизни целой нации.

Примеры решающего воздействия слов можно найти не только в Соединенных Штатах Америки. Во время Второй мировой войны, когда стояло под вопросом само существование Великобритании, слова одного человека смогли мобилизовать волю всего английского народа.

Кто-то однажды сказал, что Уинстон Черчилль обладал уникальной способностью послать английский язык на поле битвы. Его знаменитое обращение к британцам не упустить свой «самый славный час» явилось результатом ни с чем не сравнимого подъема мужества и рассеяло иллюзию о непобедимости военной машины Гитлера.

Большинство убеждений формируют слова – с их же помощью можно изменить и убеждения. Стремление нашей нации к расовому равноправию было, безусловно, сформировано действиями, но на эти действия людей вдохновили чьи-то слова. Разве можно забыть волнующий призыв Мартина Лютера Кинга-старшего, выразившего свои взгляды следующими словами: «Я надеюсь, что однажды эта нация поднимется и поймет истинную цену своих убеждений».

Многим из нас хорошо известно, какую вдохновляющую роль сыграли слова в нашей истории, они всколыхнули силу, с помощью которой великие ораторы смогли подвигнуть нас к действию; но немногие из нас знают о *собственной* силе – возможности использовать эти же самые слова, чтобы произвести в себе эмоциональное изменение или бросить вызов проблеме, ободряя и укрепляя свой дух, заставить себя действовать, найти в своей жизни дополнительные ценности.

Умелый подбор слов для описания явлений жизни может вызвать у нас самые вдохновляющие эмоции. А неумелый подбор слов – опустошить нас с невероятной быстротой. Большинство из нас в своем повседневном лексиконе выбирают слова неосознанно; мы, как лунатики, бредем по лабиринту предоставленных нам возможностей. Представьте сейчас, какой силой могут обладать ваши слова, если выбирать их разумно.

А каким подарком могут быть эти простые символы! Мы преобразуем эти уникальные знаки, называемые буквами (или звуками – в том случае, когда произносим слово), в необыкновенный, красочный гобелен человеческого опыта.

Они обеспечивают нас средством для выражения этого опыта и передачи его другим; однако в большинстве случаев мы не осознаем, что **слова, которые выбираем по привычке, также воздействуют на наше отношение к самим себе и, следовательно, на наши чувства.**

Слова могут ранить наше самолюбие или воспламенять сердца: мы можем мгновенно изменить любое эмоциональное поведение путем простого подбора новых слов при описании своих чувств. Однако если нам не удастся овладеть умением управлять словами и мы позволим, чтобы их выбор определялся неосознанной привычкой, то можем даже испортить всю свою жизнь. Если вы, описывая какое-нибудь восхитительное явление, просто говорите: «Недурно», то вся богатая палитра этого явления смажется и станет тусклой из-за ограниченного использования словарного запаса. **Люди с убогим словарным запасом проживают тусклую в эмоциональном отношении жизнь; а те, у кого богатая и разнообразная лексика, пользуются многокрасочной палитрой, которая украшает не только любую их жизненную ситуацию, но доставляет также удовольствие и другим людям.**

Большинство из нас неосознанно выбирают слова для описания обычных жизненных ситуаций. Часто, характеризуя свои чувства, мы пускаем в ход слова, даже не задумываясь об их потенциально возможном воздействии на нас самих и на окружающих. Эти слова становятся частью нашей привычной лексики и фактически формируют наше эмоциональное отношение к жизни. Для того чтобы осознанно контролировать свою жизнь, мы должны целенаправленно оценивать и улучшать свой повседневный словарный запас, чтобы убедиться, что он ведет нас в желаемом направлении, а не туда, куда бы нам не хотелось идти. Мы с вами должны понимать,

что английский язык очень богат словами, которые, кроме их буквального значения, имеют еще и определенную эмоциональную силу. Например, если у вас выработалась привычка употреблять все время слово «ненавижу» (ненавижу свои волосы, ненавижу свою работу, ненавижу что-нибудь делать), то не кажется ли вам, что это повышает интенсивность вашего негативного эмоционального состояния в гораздо большей степени, чем если бы вы использовали такое слово, как «*предпочитать*».

Использование слов с эмоциональным зарядом может магическим образом преобразовать ваше душевное состояние или душевное состояние другого человека. Возьмем слово «рыцарство». Разве оно не вызывает различные образы и не оказывает гораздо большее эмоциональное воздействие, чем такие слова, как «вежливость» или «учтивость»? Что касается меня, то это именно так. Слово «рыцарство» вызывает в моем представлении образ доблестного рыцаря на белом коне, который в честном поединке завоевывает расположение дамы своего сердца. Оно выражает также благородство духа, и в нашем воображении сразу возникает картина: за огромным круглым столом собрались люди чести, свято чтившие все этические нормы времен короля Артура – владельца чудесного замка Камелот. Или какие, например, слова имеют более сильное воздействие – «безупречный» и «цельный» или «добросовестный» и «порядочный»? А слова «стремитесь к совершенству», естественно, вызывают больший стимул, чем «постарайтесь делать свое дело лучше».

Многие годы я изучал по первоисточникам силу изменения, которое при общении одного человека с другим может произвести одно лишь ключевое слово, и заметил, как мгновенно меняется настроение людей и, как следствие этого, их поведение. Имея опыт общения с сотнями тысяч людей, я могу с уверенностью сказать вам одну вещь, в которую на первый взгляд, возможно, будет трудно поверить: **путем простого изменения привычного лексикона – слов, которые вы постоянно используете для описания своего эмоционального состояния, – вы можете мгновенно изменить свои мысли, настроение и образ жизни.**

То, что впервые привело меня к этому открытию, случилось несколько лет тому назад на одной из деловых встреч. Со мной были двое моих коллег, один – член руководящего состава одной из моих компаний, другой – наш общий друг и партнер. И вот во время совещания мы получили довольно неприятные новости. Один из тех людей, с которыми мы вели переговоры, пытался с помощью ухищрений добиться для себя преимуществ и, пренебрегая принципами взаимодоверия, взял над нами верх. Мягко говоря, это возмутило и расстроило меня, но, несмотря на то что находился под впечатлением этой ситуации, я все же не мог не заметить, насколько по-разному отреагировали на эту информацию двое сидевших рядом со мной коллег.

Член руководящего состава компании пришел в совершенную ярость, а мой компаньон едва обратил на это внимание. Как могли мы трое, услышав об этих действиях, касавшихся всех нас в одинаковой степени (мы принимали в этих переговорах одинаковое участие), реагировать настолько по-разному? Честно говоря, чрезвычайно эмоциональная реакция на данную ситуацию члена руководящего состава показалась даже несколько неадекватной тому, что произошло. Он не переставая говорил о том, как «разъярен» и «взбешен», и даже его лицо стало пунцово-красным.

Было совершенно очевидно, что он связывает чувства, выражающиеся в виде ярости, либо с желанием избавиться от переживаний, либо с желанием получить удовольствие. Когда я спросил, что значит для него такое разъяренное состояние и почему он позволяет себе испытывать такое напряжение из-за этого случая, он, все еще скрежеща зубами, сказал: «Ярость делает человека сильнее, а если ты силен, то, что бы ни случилось, справишься с этим!» Он прибегал к этой эмоции – ярости – как к источнику, благодаря которому можно

избежать страданий и получить удовольствие, утверждая, что подобное чувство помогает ему управлять бизнесом.

Тогда я мысленно перешел к другому вопросу: почему мой друг-партнер отреагировал на ситуацию столь равнодушно? Я обратился к нему: «Похоже, тебя это нисколько не расстроило? Ты не разозлился?» А член руководства вставил: «Разве это тебя не бесит?» Но мой друг ответил просто: «Да нет, это не стоит того, чтобы расстраиваться». Когда он сказал это, я вспомнил, что все годы, что знал его, я никогда не видел его очень расстроенным *по какому бы то ни было поводу*. Тогда я спросил, что значит для него быть расстроенным, и он ответил: «Когда расстраиваешься, теряешь над собой контроль». «Любопытно, – подумал я и добавил: – А что случится, если ты потеряешь контроль?» Он ответил как нечто само собой разумеющееся: «Тогда выиграют другие».

Я не смог бы найти большего контраста: один человек отчетливо связывал удовольствие держать ситуацию под контролем с состоянием гнева и ярости, в то время как другой связывал переживание от потери контроля с той же эмоцией. **Их поведение ясно отражало их убеждения.** Я начал анализировать собственные чувства. Как это происходит у меня? На протяжении многих лет я считал, что могу управлять событиями, если бываю зол, но я также знал, что мне не нужно этого делать, чтобы справляться со своими делами. Я мог добиться не меньшей эффективности в состоянии высшего счастья. В результате я не избегал гневных чувств – я просто использовал их, если мне случалось оказаться в таком состоянии, но никогда не вызывал их специально, так как мог обрести силу, не «впадая в ярость». *Что меня действительно заинтересовало, так это различие в словах, которые все мы использовали для описания этого случая.* Я употребил слова «злой» и «расстроенный», член руководящего состава – «разъяренный» и «взбешенный», а мой друг сказал, что был «немного раздосадован» тем, что случилось. Я не мог поверить в это! *Раздосадован?*

Я повернулся к нему и сказал: «Так все, что ты почувствовал, – это легкая досада? Но когда-нибудь ты бываешь зол или расстроен?» «Вообще-то нет, – ответил он. – Конечно, многое может вызвать это чувство, но такого почти никогда не случается». Тогда я спросил: «А помнишь то время, когда IRS забрала четверть миллиона долларов и это оказалось *ошибкой*? Разве ты не потерял два с половиной года, чтобы вернуть эти деньги? Разве это не вызвало у тебя негодования?» Мой второй коллега тоже вставил: «Разве ты не был ВНЕ СЕБЯ ОТ ЯРОСТИ?» «Нет, – ответил тот, – это меня не огорчило. Разве что я был немного раздосадован». *Раздосадован?* Это слово показалось мне глупейшим из когда-либо слышанных мною! Я бы никогда не употребил подобное слово для описания своего эмоционального напряжения. Как мог этот богатый и преуспевающий бизнесмен употреблять слово «раздосадован» и сохранять невозмутимое выражение лица? И вот вам ответ – он не сохранял невозмутимое выражение лица! Похоже было, что он забавляется, говоря о вещах, которые могут довести меня до сумасшествия.

Я не мог скрыть удивления: «Если бы я употребил это слово для описания своих эмоций, то как бы себя почувствовал? Неужели я смог бы улыбаться в тот момент, когда обычно бываю потрясен? Пожалуй, над этим следует поразмыслить». В последующие дни меня по-прежнему занимала мысль, как бы попробовать использовать языковые модели моего друга и посмотреть, какое это окажет влияние на мою эмоциональную сферу. Что произойдет, если в один прекрасный момент, когда я буду действительно разгневан, я подойду к кому-нибудь и скажу: «Это поистине досадно»? Одна мысль об этом вызывала у меня смех – до того это было забавно. Шутки ради я решил попробовать.

Первая же возможность пустить в ход это слово появилась у меня, когда однажды, после

длительного полета, я приехал в отель. А поскольку один из моих служащих не удосужился заказать мне номер заранее, я имел удовольствие простоять у регистрационного стола лишних пятнадцать или двадцать минут в состоянии сильной физической усталости и эмоционального спада. Клерк не спеша потащился к своему месту и начал набирать на компьютере мое имя с такой медлительностью, которая вызвала бы раздражение даже у улитки. Я почувствовал, как у меня внутри закипает «легкая досада», поэтому повернулся к клерку и сказал: «Конечно, я понимаю, что это не ваша вина, но сейчас я очень устал и хочу поскорее попасть в свой номер, так как боюсь, что чем дольше я буду здесь стоять, тем больше буду РАЗДОСАДОВАН».

Клерк посмотрел на меня каким-то ошеломленным взглядом и вслед за тем расплылся в улыбке. Я улыбнулся ему в ответ, моя модель озлобления была разрушена. Эмоциональный вулкан, назревавший внутри меня, мгновенно остыл, и произошло две вещи: во-первых, я получил удовольствие от тех нескольких минут, которые провел с клерком, и во-вторых, ускорил его работу. Могло ли оказаться достаточным определение моих чувств другими словами для разрушения прежней модели поведения и действительного изменения моего настроения? Неужели это действительно так легко? Вот так находка!

В течение следующей недели я старался применять это новое слово где только можно. Каждый раз я обнаруживал, что, произнося его, я воздействую на снижение эмоциональной интенсивности своих чувств. Иногда это вызывало у меня смех, в худшем случае мое желание взорваться гневом переходило в чувство легкого огорчения. За две недели это слово стало для меня привычным, то есть *первым вариантом* при описании моих эмоций, и я заметил, что больше уже не впадаю в прежнее озлобленное состояние. Это слово становилось все более и более привычным и приятным, чем какое-либо из всех известных мне слов этого плана. Я понял, что, изменяя привычный лексикон, я изменяю, или трансформирую, свой опыт; я стал использовать то, что впоследствии назвал **трансформационной лексикой**. Постепенно я начал экспериментировать с другими словами и обнаружил, что, употребляя достаточно убедительные слова, могу мгновенно снизить или повысить интенсивность любого чувства.

Как же происходит этот процесс? Давайте представим, как пять ваших чувств направляют ряд ощущений в ваш мозг. Вы получаете визуальный, слуховой, кинестетический, обонятельный и вкусовой стимулы, и все они трансформируются вашими органами чувств во внутреннее ощущение. Однако их еще следует собрать по категориям. Но откуда мы знаем, что означают эти образы, звуки и другие ощущения? Одним из самых действенных способов, благодаря которым человек может научиться быстро определять, что означают эти чувства (страдание или удовольствие), является создание для них ярлыков, известных нам с вами как слова.

Проблема в следующем: все ощущения приходят к вам через этот канал, просачиваясь как густая жидкость через узкое горлышко, образуя при падении различные формы, называемые словами. Горя желанием побыстрее принять решение – вместо того чтобы использовать все приемлемые слова и находить наиболее подходящее и точное описание, – мы часто заталкиваем свой опыт в расслабляющую форму и получаем привычные, излюбленные трафареты, которые формируют и преобразуют наш жизненный опыт. К сожалению, большинство из нас сознательно не оценивают воздействие слов, которые мы привыкли употреблять в речи с детства. Проблема возникает, когда мы начинаем заполнять любую форму негативного ощущения такими словами, как «разъяренный», «подавленный», «униженный» или «незащищенный». И это слово может не отражать в точности действительного события. В тот момент, когда мы пускаем в ход эту «форму», ярлык, который мы вешаем на то или иное событие, и становится нашим опытом. То, что было «маленькой загвоздкой», становится чем-то «разрушительным».

Например, мой знакомый, представитель руководящего состава фирм, употреблял слова

«разъяренный» и «взбешенный». Я определял это же состояние словами «разозленный» или «расстроенный», а мой друг употреблял в этой ситуации слово «раздосадованный». Интересно то, что каждый из нас, как я выяснил, использовал те же самые образцы слов для описания разных неприятных случаев. Необходимо напомнить, что у всех нас одни и те же чувства, но то, как мы их выражаем, – форма или слово, которое мы для него используем, – и *становится нашим опытом*. Позднее я обнаружил, что, используя «форму выражения» моего друга (слово «раздосадован»), я мгновенно мог изменить интенсивность действия той или иной ситуации. И все начинало выглядеть иначе. **В этом суть трансформационной лексики: слова, которые мы применяем к нашим ситуациям, становятся нашим опытом.** Таким образом, мы должны сознательно выбирать слова, которыми пользуемся для описания нашего эмоционального состояния, или будем страдать от еще большей боли из-за неосознанного нагнетания чувств.

Буквально говоря, слова используются для того, чтобы представить нам явления жизни. В процессе этого представления они изменяют наши понятия и чувства. Вспомните, если три человека в одной и той же ситуации испытывают разные чувства (один чувствует ярость, другой – злость, а третий – досаду), то ясно, что эти чувства изменены *личным восприятием каждого* из этих трех. А так как слова являются основным средством интерпретации или перевода, тогда то, как мы описываем нашу ситуацию, немедленно изменяет и чувства, вырабатываемые нашей нервной системой. Следует понять, что слова действительно оказывают биохимическое воздействие.

Если вы в этом сомневаетесь, то я бы хотел, чтобы вы хорошенько подумали, есть ли такие слова, которые могли бы немедленно вызвать у вас эмоциональную реакцию. Если кто-то поносит расовое равноправие, какие бы это вызвало у вас чувства? Или кто-то позвонил вам по телефону и сказал что-то неприятное, разве это не изменило бы ваше настроение?

Разве адресованные вам такие слова, как «ангел», «гений» или «фат», не вызвали бы разный уровень напряжения в вашем теле? Все мы связываем высокую степень страдания с определенными словами. Когда я брал интервью у доктора Лео Бускалья, он поделился со мной результатами своих исследований, проведенных в одном из университетов Востока в конце 1950-х годов. У людей спрашивали: «Как вы определяете коммунизм?» Подавляющее большинство опрашиваемых пугались даже самого этого вопроса; очень немногие действительно могли определить, но все они знали, что это что-то ужасное! Одна женщина зашла так далеко, что сказала: «Я не знаю, что означает это в действительности, но, думаю, тем, кто живет в Вашингтоне, не намного лучше». А один мужчина сказал, что он знает все, что нужно знать о коммунистах, и единственное, что необходимо сделать, так это *убивать* их! Но он не мог даже объяснить, кто они такие. Так что нельзя отрицать силы ярлыков при формировании мировоззрения и эмоций.

Слова образуют нить, на которую мы нанизываем наш опыт.

Олдос Хаксли

Начав изучать силу словарного запаса, я обнаружил, что все еще борюсь с мыслью, что такие простейшие вещи, как замена используемых нами слов, могли произвести радикальное изменение в нашей жизни. Но когда я глубже вник в изучение языка, то натолкнулся на удивительные факты, которые убедили меня, что слова являются своего рода прекрасным *фильтром и преобразователем* явлений жизни. Например, я обнаружил, что, согласно энциклопедии Комптона, английский язык содержит по меньшей мере 500 000 слов, а другие источники утверждают, что общее их число приближается к 750 000! Определенно, английский язык – самый богатый язык на Земле. После него, хотя и со значительным

разрывом, идет немецкий, в нем половина этого числа слов.

Что меня особенно поразило, так это то, что, имея язык с таким огромным количеством слов, мы имеем **чрезвычайно ограниченный** повседневный лексикон. Я беседовал с разными лингвистами, и они сказали мне, что словарный запас человека в среднем составляет 2000–10 000 слов. Даже если оценивать английский словарь консервативно, то есть считать, что он состоит из полумиллиона слов, то и это значит, что мы постоянно пользуемся *только от 0,5 до 2 процентов общего языкового запаса!* Что может быть большей трагедией? А из этих слов, как вы думаете, сколько можно найти для описания эмоций? Я смог найти 3000 слов, относящихся к человеческим эмоциям, проштудировав предварительно кучу справочников. Что меня поразило, так это соотношение слов, описывающих негативные и позитивные эмоции. По моим подсчетам, позитивные эмоции можно описать с помощью 1051 слова, в то время как негативные – с помощью 2086 слов (почти вдвое больше!). В качестве примера я нашел 264 слова для описания такой эмоции, как грусть, – это слова типа «унылый», «угрюмый», «печальный», «тоскливый», «горестный», «полный слез», «меланхоличный», – и только 105 слов для описания бодрости: «веселый», «бойкий», «самоуверенный», «живой», «жизнерадостный» и т. д. Неудивительно, что люди чаще чувствуют себя плохо, чем хорошо!

Что меня особенно поразило, так это то, что, имея язык с таким огромным количеством слов, мы имеем **чрезвычайно ограниченный** повседневный лексикон. Я беседовал с разными лингвистами, и они сказали мне, что словарный запас человека в среднем составляет 2000–10 000 слов. Даже если оценивать английский словарь консервативно, то есть считать, что он состоит из полумиллиона слов, то и это значит, что мы постоянно пользуемся *только от 0,5 до 2 процентов общего языкового запаса!* Что может быть большей трагедией? А из этих слов, как вы думаете, сколько можно найти для описания эмоций? Я смог найти 3000 слов, относящихся к человеческим эмоциям, проштудировав предварительно кучу справочников. Что меня поразило, так это соотношение слов, описывающих негативные и позитивные эмоции. По моим подсчетам, позитивные эмоции можно описать с помощью 1051 слова, в то время как негативные – с помощью 2086 слов (почти вдвое больше!). В качестве примера я нашел 264 слова для описания такой эмоции, как грусть, – это слова типа «унылый», «угрюмый», «печальный», «тоскливый», «горестный», «полный слез», «меланхоличный», – и только 105 слов для описания бодрости: «веселый», «бойкий», «самоуверенный», «живой», «жизнерадостный» и т. д. Неудивительно, что люди чаще чувствуют себя плохо, чем хорошо!

Как я говорил в главе 7, когда участники моего семинара «Свидание с судьбой» составляли свой список эмоций, которые они испытывают в течение недели, большинство из них не переходило за цифру 12. Почему? Да потому, что мы привыкли постоянно испытывать одни и те же эмоции: некоторые люди почти все время находятся в расстроенном, обозленном, обиженном, испуганном или подавленном состоянии. Одной из причин этого является то, что они постоянно используют *одни и те же слова* для описания своих ситуаций. Если бы мы более критически анализировали чувства, которые таятся в нас, и относились к оценке вещей и явлений более творчески, то могли бы прикрепить новый ярлык к тому или иному событию и, следовательно, изменить наше эмоциональное состояние.

Помню, как несколько лет назад я читал об одном исследовании, проведенном в тюрьме. Оказалось, когда заключенные испытывали боль, одним из немногих имевшихся у них способов общения было физическое действие – их скудная лексика настолько ограничивала эмоциональный диапазон, что даже малейшее чувство дискомфорта вызывало приступы безудержной ярости. Какой это контраст по сравнению с такими людьми, как Уильям Бакли, чья эрудиция и умение владеть языком позволяют описывать широчайшую гамму эмоций и таким образом переживать разнообразные ощущения! **Если мы хотим изменить и**

сформировать свою судьбу, то должны сознательно подбирать слова, которые хотим употреблять в своей речи, и постоянно расширять свой выбор.

Чтобы раскрыть перед вами дальнейшую перспективу, скажу, что в Библии используется 7200 различных слов; поэт и эссеист Джон Милтон в своих произведениях использовал 17 000 слов, а словарный запас Уильяма Шекспира насчитывает свыше 24 000 слов, из которых 5000 встречаются только один раз. В сущности, он придумал многие английские слова, широко используемые в настоящее время. Ниже приводится перечень нескольких слов, которые могут показаться вам интересными.

Несомненно, лингвисты доказали, что нашу культуру сформировал язык. Разве это не подтверждается тем, что в английском языке столько глаголов? В конце концов, как общественная формация мы очень деятельны и горды тем, что *нацелены на действие*. Слова, которые мы постоянно используем, оказывают влияние на наши оценки и, следовательно, на образ мыслей. И напротив, китайская культура высоко ценит то, что не изменяется, – факт, отраженный многими диалектами, в которых доминируют существительные, а не глаголы. С их точки зрения, существительные представляют вещи, которые будут жить вечно, в то время как глаголы (как действия) сегодня есть, а завтра их не будет.

СВОБОДНОЕ ОБРАЩЕНИЕ С ЯЗЫКОМ...

Это слова с сильным побудительным значением, созданные мастером английского языка Шекспиром, взятые из книги Майкла Макроне «Причешем вашего Шекспира».

изумление

архизлодей

убийство

гелиотропный

рев бури

защищаться

бессердечный

позорный

богатый событиями

неизмеримый

отвага

враждебный

неуязвимый

заездить

смехотворный

Topreading.ru

блестящий

сумасброд

величественный

стоит денег

полоса лунного света

умерщвлять

договариваться

быстроногий

непристойный

олимпиец

помпа

смущать

тошнить

молокосос

нарочно

вздорный

сияние

доверие

беспощадный

нахальничать

жертвенный

дикость

потопить

падающая звезда

быть производителем

красться

повздорить

тайный

Topreading.ru

хвастать

медлительность

освященный веками

мучить

превосходство

ловко

неземной

сторожевой пес

визжание

шут

Таким образом, важно понять, что слова формируют наши убеждения и оказывают влияние на наши действия. Слова – это материал, из которого выкраиваются вопросы. Как мы отмечали в последней главе, изменив одно лишь слово в вопросе, можно мгновенно изменить ответ, который послужит повышению качественного уровня нашей жизни. Чем больше я постигал влияние слов, тем больше поражался их силе управлять человеческими эмоциями.

Не понимая силы слов, невозможно узнать людей.

Конфуций

В какой-то момент я понял, что эта мысль, несмотря на ее простоту, имела глубокий подтекст и что трансформационная лексика приобретает реальный смысл, что, изменяя привычные слова, мы могли бы изменить эмоциональную модель нашей жизни. Более того, они могли помочь нам сформировать действия, направленные на основные пути нашей жизни. Однажды я поделился этими мыслями со своим старинным другом Бобом Бэйсом. И вдруг я увидел, что он весь засиял, как рождественская елка. «Здорово! – воскликнул он. – Я приведу тебе еще один пример».

Он начал пересказывать мне событие, случившееся с ним совсем недавно. Он тоже был в дороге, стараясь следовать своему плотному рабочему графику и удовлетворить еще и запросы других. Когда наконец он приехал домой, все, что ему хотелось, – это получить для себя немного «пространства». У него есть дом на берегу океана в Малибу, но это очень маленький домик, не предназначенный для приема гостей, по крайней мере, не более трех-четырех человек.

Когда он подъехал к двери, то услышал, что его жена приглашает своего брата остаться с ними, а дочь Келли, которая, как он предполагал, приехала погостить на пару недель, решила остаться на два месяца. В довершение этого они перевели канал, по которому он собирался смотреть футбол, о чем мечтал на протяжении нескольких дней. Как вы можете представить, он был на грани «эмоционального срыва», и когда выяснилось, что дочь выключила его программу VCK, он в гневе обрушился на нее, выкрикивая бранные слова. Впервые в жизни он повысил на нее голос, не говоря уж о колоритности слов. Она тут же ударилась в слезы.

Наблюдая эту сцену, жена Боба, Брандон, расхохоталась. Все это было так непохоже на обычное поведение Боба, а этот смех сразу же разрушил его модель ярости. В сущности, он *хотел*, чтобы кто-нибудь сделал это. После того как «тучи стали рассеиваться» и она поняла, что он действительно разъярен, женщина стала к нему очень внимательна и таким образом обеспечила ему очень ценную обратную связь. Она сказала: «Боб, ты ведешь себя так странно. Ты никогда так не поступал. Знаешь, я заметила кое-что еще: ты все время употреблял одно слово, которое я никогда не слышала прежде. Обычно, когда ты бывал взволнован, ты говорил, что *перегружен*, но теперь я слышу, как ты все время твердишь, что *завален*. Ты никогда так не говорил, Келли тоже пустила в ход это слово и, когда его произносит, испытывает такую же ярость и ведет себя почти так же, как ты сейчас».

«Здорово, – подумал я, когда Боб рассказал мне эту историю. – **Возможно ли, чтобы, перенимая чью-то привычную лексику, вы начинали перенимать и его эмоциональное состояние?**» А особенно если вы перенимаете не только слова другого человека, но также их громкость, напряженность и тональность?

Вначале было Слово…

Евангелие от Иоанна 1:1

Я уверен, что одной из причин того, что мы часто становимся похожи на людей, с которыми общаемся, является моделирование их эмоционального поведения путем ввода в свой лексикон привычных им выражений. Люди, которые провели со мной какое-то время, ловят себя на том, что употребляют в своей речи слова «страстный», «неистовый» и «захватывающий» при описании своих жизненных ощущений. Можете ли вы представить воздействие, которое оказывали эти слова на их позитивное состояние, в сравнении с тем, какое оказывало такое затасканное и невыразительное слово, как «о’кей»? Вы можете представить, как использование слова «страсть» могло поднять эмоциональное состояние? Это слово несет в себе энергию преобразования, и, поскольку я постоянно его использую в своей речи, моя жизнь всегда полна эмоциональных соков.

«Здорово, – подумал я, когда Боб рассказал мне эту историю. – **Возможно ли, чтобы, перенимая чью-то привычную лексику, вы начинали перенимать и его эмоциональное состояние?**» А особенно если вы перенимаете не только слова другого человека, но также их громкость, напряженность и тональность?

Вначале было Слово…

Евангелие от Иоанна 1:1

Я уверен, что одной из причин того, что мы часто становимся похожи на людей, с которыми общаемся, является моделирование их эмоционального поведения путем ввода в свой лексикон привычных им выражений. Люди, которые провели со мной какое-то время, ловят себя на том, что употребляют в своей речи слова «страстный», «неистовый» и «захватывающий» при описании своих жизненных ощущений. Можете ли вы представить воздействие, которое оказывали эти слова на их позитивное состояние, в сравнении с тем, какое оказывало такое затасканное и невыразительное слово, как «о’кей»? Вы можете представить, как использование слова «страсть» могло поднять эмоциональное состояние? Это слово несет в себе энергию преобразования, и, поскольку я постоянно его использую в своей речи, моя жизнь всегда полна эмоциональных соков.

Трансформационная лексика позволяет нам усилить или погасить любое эмоциональное состояние – позитивное или негативное. Это значит, что она дает нам силу справиться с самыми неприятными чувствами и снизить их накал до такой степени, когда они уже не причиняют нам беспокойства, а также усиливать позитивные эмоции и даже поднимать их до более высокого уровня удовольствия и готовности к действию.

Несколько позже, в тот же день, когда мы с Бобом имели разговор за ланчем, мы принялись за разработку ряда совместных проектов. В какой-то момент он повернулся ко мне и сказал: «Тони, я не могу представить, чтобы кто-нибудь на Земле мог скучать». Я кивнул головой: «Я понимаю, что ты имеешь в виду. Кажется невероятным, не так ли?» «Да-а, – протянул он, – в моем лексиконе даже нет такого слова – „скука“». И тут я спросил: «А что же ты только что сказал? В твоем словаре нет слова „скука“… Ты помнишь, о чем мы с тобой говорили несколько часов назад? Этого слова нет в твоем лексиконе, и ты не испытываешь этого чувства. Хм-м… А возможно ли, чтобы мы не испытывали определенных эмоций, потому что не знаем слов, которыми можно описать то или иное состояние?»

Слова, которые вы постоянно выбираете, формируют вашу судьбу

Ранее я сказал, что то, как мы представляем предметы и явления в своем сознании, определяет наше отношение к жизни. Отсюда вытекает: **если вы не способны составить о чем-либо представление, то не можете этого испытывать**. И хотя вполне вероятно, что вы можете мысленно представить что-то, не имея для этого словесного названия, или можете представить это с помощью звуков или ощущений, нельзя отрицать, что способность четко выразить это придает ему дополнительное измерение и содержание и, следовательно, чувство *реальности*. Слова являются основным средством представления вещей, и часто если нет слова, обозначающего то или иное явление, то нет и возможности думать об этом. Например, в некоторых языках американских аборигенов нет слова «ложь». Оно не является также частью их мыслей и не отражается в поведении. И поскольку нет такого слова, то, похоже, не существует и такого понятия. В сущности, как утверждают исследователи-языковеды, у племени тасади на Филиппинах нет слов, аналогичных словам «не нравится», «ненавидеть» или «война», – какая прекрасная идея!

Но вернемся к моему первоначальному вопросу. Так как Боб никогда не испытывал скуки и в его лексиконе нет такого слова, то я был вынужден продолжить свои вопросы. «А какое слово я никогда не использовал в своей речи, чтобы описать соответствующее состояние?» Ответ, который я нашел, гласил: «Подавленность». Я мог быть расстроен, зол, возбужден, раздражен, переутомлен, но никогда не был подавлен. Почему? Разве у меня всегда все было так хорошо, как сейчас? Нет. Восемь лет тому назад я находился в таком положении, когда постоянно чувствовал себя подавленным. Это чувство парализовало каждую частичку моей воли, отнимая всякую возможность изменить свою жизнь, и тогда я воспринимал свои проблемы как нечто перманентное, всеобъемлющее и присущее только мне одному. К счастью, все это вызвало достаточно страданий, чтобы заставить меня выкарабкаться из этой ямы, и в результате у меня образовалась связь сильного страдания с депрессией. Я начал понимать, что пребывание в депрессивном, или подавленном, состоянии очень близко подходит к понятию смерти. А так как в моем мозге без моего ведома возникла ассоциация сильного страдания с самим понятием депрессии, я автоматически исключил ее из своего лексикона, чтобы не было никакой возможности представлять или даже чувствовать ее. Одним махом я очистил свой словарный запас от расслабляющего слова, а следовательно, и от чувства, которое может опустошить даже самые стойкие сердца. **Если скопление слов, которые вы используете, вызывает состояние, которое дезорганизует вас, избавьтесь от этих слов и замените их теми,**

которые вас вдохновляют!

Но и здесь вы можете возразить: «Но ведь это просто семантика, разве не так? Какой смысл играть словами?» Ответом будет следующее: *если все, что вы сделаете, – это измените данное слово*, то ваш опыт не изменится. Но если использование этого слова заставит вас *разрушить свою привычную эмоциональную модель*, тогда **все изменится**. Эффективное использование трансформационной лексики – словарного запаса, который преобразует наш эмоциональный опыт, – **разрушает пагубные модели поведения, заставляет нас улыбаться, вызывает совсем другие чувства, изменяет наше состояние и позволяет нам задавать более разумные вопросы.**

Например, мы с женой очень страстные люди, глубоко чувствующие и чувствительные. На начальном этапе наших отношений мы часто впадали в то, что привыкли называть «довольно сильными аргументами». Но после того, как осознали силу ярлыков, которые приклеивали к своим ситуациям с целью их изменения, мы решили переименовать «споры» на «горячие дебаты». Это полностью изменило восприятие самого факта. «Горячие дебаты» имеют совсем иные принципы, нежели аргументы, и определенно совсем иную эмоциональную окраску. За семь лет мы никогда не возвращались к этому привычному уровню эмоционального напряжения, которое раньше ассоциировалось у нас со словом «аргументы».

Я также начал понимать, что еще больше могу смягчить эмоциональный накал, используя слова-**модификаторы**, говоря «я слегка раздосадован» или «я чувствую, как во мне просыпается чертенок». А Бекки, когда бывает слегка расстроена, прибегает теперь к другому средству, говорит: «Кажется, у меня начинают *слегка шалить нервы*». И мы оба смеемся, поскольку модель разрушена в самом зародыше. Наша новая модель основана на вышучивании расслабляющего чувства еще до того, как оно достигнет своей высшей точки, – мы «убиваем чудовище в его зародыше».

Когда я поделился этой методикой трансформационной лексики со своим другом Кеном Бланшаром, он привел мне несколько слов, которые обычно использует для изменения своего настроения. Одно из них он открыл для себя в Африке, когда во время сафари у него сломался грузовик. Он обернулся к жене Мардж и сказал: «Да, это причинит нам некоторые *неудобства*». Это слово так ободряюще подействовало на их душевное состояние, что они теперь используют его постоянно. А если при игре в гольф он делает неправильный удар, то говорит: «Этот удар *не сокрушит меня*». Такие незначительные замены слов вызывают к жизни совсем другие эмоции и, следовательно, изменяют качественный уровень нашей жизни.

Вы можете использовать трансформационную лексику, чтобы помочь другим

Как только вы поймете, какую силу имеют слова, то станете очень чувствительны не только к тем словам, которые используете сами, но и к тем, которые используют окружающие вас люди. Осваивая свою новую трансформационную лексику, я заметил, что одновременно помогаю и другим людям. Никогда не забуду того времени, когда только начинал сознательно применять эту методику. Я оказывал помощь моему приятелю по имени Джим, очень преуспевающему джентльмену, оказавшемуся в большом затруднении. Не помню, чтобы я когда-нибудь видел его в таком упадническом настроении.

Когда он описывал свои невзгоды, я заметил, что за двадцать минут нашего разговора он больше десяти раз повторил, в какой он находится депрессии. Я решил посмотреть, насколько быстро подействует на него трансформационная лексика в направлении изменения его

душевного состояния, и спросил: «У тебя действительно депрессия или ты просто немного расстроен?» Он ответил: «Я очень расстроен». «Мне кажется, – сказал я, – что у тебя наблюдаются некоторые позитивные изменения, которые приведут к успешному преодолению твоих проблем». Он не возражал, и я объяснил, какое влияние могли оказать используемые им слова на его эмоциональное состояние, а потом сказал: «Обещай мне, что в течение следующих десяти дней ни разу не употребишь слова „депрессия“. Как только заметишь, что хочешь пустить его в ход, немедленно замени его каким-нибудь более вдохновляющим словом. Вместо „Я в депрессии“ или „Я в подавленном состоянии“ говори „Я чувствую некоторый спад“. А затем скажи: „Мне уже лучше“ или „Я справлюсь с этим“».

Он согласился на этот эксперимент, и вы можете догадаться, что произошло: одна простая замена слов полностью изменила его эмоциональную модель. Больше он никогда не доводил себя до такой степени переживаний и в результате обрел более плодотворное состояние. Спустя два года, когда я сказал Джиму, что описал эксперимент с ним в этой книге, он признался мне, что с тех пор никогда больше не испытывал депрессивного состояния, потому что *никогда не использует этого слова для описания своих чувств*.

Запомните: вся прелесть трансформационной лексики заключается в ее предельной простоте. Это поистине универсальный метод – он настолько прост и эффективен, что оказывает мгновенное действие на качественный уровень нашей жизни.

УЙМИТЕ ЭТИХ СОРВАНЦОВ И ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ..!

Проделайте несколько забавных упражнений из раздела «Белиберда» журнала «Newsweek» на трансформационную лексику прямо на своем рабочем месте…

Ежедневная кутерьма

Сорванец – очень подвижный дошкольник.

Сорви-голова – неуправляемый сорванец, отмачивающий всякие дикие штучки своим родителям.

Сопляки – вечно сопливые сорванцы.

Серые помпоны – группа людей, питающихся похлебкой.

Распорядители похорон

Сам термин занимает порядочное место в трансформационной лексике. Как их обычно называют? Владельцами похоронных бюро. Затем они превращаются в гробовщиков, а потом становятся распорядителями похорон – термин, который большинству людей кажется наиболее удобным.

Оторви да брось – кремация без домашних почестей. Употребление: «О, этот парень просто оторви да брось».

Ку-к у – краткая церемония прощания с телом и короткая служба, обычно только в присутствии членов семьи.

Адвокаты

Клиенты – финансово зависимая супруга, не имеющая личного дохода, типа «она требует больших денег на содержание, она транжирка».

Бомбардиры – юристы, занимающиеся бракоразводными процессами, которые стараются разорить супруга-ответчика, передав все имущество своей клиентке.

Салон искусственного загара

Касперы – бледнокожие клиенты (производное от «Каспер – дружелюбный призрак»).

Игуаны – чрезмерно загорелые, похожие на выдубленную кожу завсегдатаи.

Прекрасным примером трансформации, когда вы можете изменить одно-единственное слово, является случай, имевший место несколько лет назад в международной службе грузоперевозок. Управляющие этой службы обнаружили, что 60 процентов всех контрактов по перевозке грузов оказались неправильно оформленными, и это стоило им более четверти миллиона долларов в год. Они наняли доктора Эдварда Деминга для выявления причины этого. Он провел тщательное расследование и выяснил, что 56 процентов этих ошибок были допущены из-за неправильной идентификации контейнеров рабочими их службы. По совету доктора Деминга руководители этой службы решили попробовать изменить обычный среди таких компаний уровень ответственности за качество и пришли к выводу, что наилучшим способом было бы изменить отношение рабочих к их обязанностям и к самим себе как личностям. Вместо того чтобы ужесточить проверку рабочих или водителей грузовиков, они начали с того, что стали *называть их мастерами*.

Сначала людям показалось это странным: в конце концов, что изменится от того, что их работа получит другое название? По существу ведь ничего не изменилось? Но вскоре в результате постоянного использования этого слова рабочие начали считать себя «мастерами», и менее чем через месяц фирма сократила свои 56 процентов потерь до 10, а в конечном счете сэкономила почти четверть миллиона долларов в год.

В этом вся суть: **слова, которые мы используем как в корпоративной сфере, так и в индивидуальной, оказывают существенное влияние на наше восприятие действительности**. Одной из причин, почему я создал слово ПИНС! вместо того чтобы позаимствовать японский вариант *кайзен* («улучшение»), было желание объединить в одно слово философию и мыслительные модели постоянного, непрерывного улучшения. Как только вы начинаете постоянно использовать какое-то слово, оно начинает оказывать влияние на ваш подход к делу и образ мыслей. Употребляемые в нашей речи слова несут в себе определенное значение и эмоциональный заряд. Люди все время изобретают слова, это одно из чудес английского языка, который так быстро вбирает в себя новые слова и понятия. Если вы полистаете словарь современных слов, то найдете всевозможные вкрапления из разных иностранных языков, особенно в сфере различных профессий и специальностей.

Например, люди, занимающиеся серфингом, изобрели такие слова, как «тубулярный» и «рэд», что в переводе означает «совершенно устрашающий». Их профессиональный жаргон получил такое широкое распространение, что стал частью нашего обычного лексикона и, следовательно, образом нашего мышления. Это опять приводит нас к тому, что необходимо осознанно использовать слова, которые мы перенимаем у других людей или которые выбираем сами. Если вы пустите в ход такие фразы, как «Я поступаю самоубийственно», то это мгновенно поднимет эмоциональную боль до такого уровня, который может угрожать качественному уровню вашей жизни. Или если вы состоите в романтических отношениях и говорите своему партнеру: «Я ухожу», то тем самым создаете вполне вероятную возможность

того, что эти отношения близки к концу. Однако если бы вы сказали: «Я невероятно расстроена» или «Я рассержена», то у вас было бы гораздо больше шансов найти позитивное решение.

Большинство профессий располагает определенным набором слов, используемых для описания работы и всего того, что с ней связано. Например, многие артисты, перед тем как выйти на сцену, ощущают сильное напряжение в области желудка. У них изменяется ритм дыхания, учащается пульс и выступает пот. Одни считают это естественным моментом подготовки перед выступлением, другие расценивают это как свидетельство возможного провала. Эти ощущения, названные Карли Саймон «страхом сцены», удерживали ее от выступлений на протяжении ряда лет. А Брюс Спрингстин, наоборот, испытывая те же ощущения в желудке, называет это «волнением»! Он знает, что сейчас получит невероятный заряд от сознания, что доставляет удовольствие тысячам зрителей. И он не мог дождаться момента, когда выйдет на сцену. Для Брюса Спрингстина напряжение в желудке служило своего рода союзником, в то время как для Карли Саймон оно было ее врагом.

От тиньканья до рева турбины

Какой стала бы ваша жизнь, если бы вы могли взять все негативные эмоции, которые когда-либо испытывали, и снизить их интенсивность настолько, чтобы они не воздействовали на вас слишком сильно, – смогли бы вы тогда всегда держать себя в руках? А какой стала бы ваша жизнь, если бы вы взяли все самые позитивные эмоции и усилили их, тем самым подняв свою жизнь на более высокий уровень? Вы можете сделать и то и другое очень быстро. Вот ваше первое задание.

Уделите ему минуту прямо сейчас и запишите три слова, которые обычно используете, чтобы вызвать у себя чувство лени (скучный, расстроенный, злой, оскорбленный, обиженный, грустный и т. д.). Какие бы слова вы ни выбрали, они должны быть теми словами, с помощью которых вы обычно достигаете соответствующего состояния. Чтобы вызвать в памяти слова, которые вам нужно преобразовать, спросите себя: «Какие негативные чувства я обычно испытываю?»

Далее, определив эти три слова, развлекитесь немного. **Приведите себя в безумное и разъяренное состояние и методом «мозгового штурма» выдайте несколько новых слов, которые, по вашему мнению, вы могли бы использовать для разрушения своей модели или, по крайней мере, для снижения ее эмоциональной интенсивности.** Позвольте мне подсказать вам, как выбрать слова, которые действительно будут служить вам долгое время. Помните: ваш мозг любит все, что избавляет вас от страданий и приводит к удовольствию, поэтому выберите слово, которое *захотите* использовать вместо прежнего, ограничивающего. Одной из причин, почему я использую слово «раздосадован» или «слегка раздражен» вместо «разозлился», является их забавное звучание. Это прекрасная модель как для меня, так и для любого, кто слушает, как я это говорю, а так как мне нравится разрушать старые модели, то я получаю от этого массу удовольствия и развлекаюсь от души, используя эти слова. Когда вы получите подобные результаты, уверяю вас, вы быстро привыкнете к этому процессу. Чтобы помочь вам начать, я привожу несколько примеров простых слов, которые вы можете использовать для немедленного снижения эмоционального накала.

Конечно, я уверен, что вы можете составить список лучше этого, поэтому выберите три слова, которые обычно используете и которые вызывают негативные чувства, а затем напишите ряд

альтернативных слов, которые либо разрушат вашу модель, вызвав смех, поскольку они смешные, либо, по крайней мере, снизят их интенсивность.

Как удостовериться, что вы действительно используете эти слова? Ответ простой: проверьте по шагам **НАО**. Вы помните нейроассоциативную обусловленность? Помните первые два этапа?

Шаг первый. Возьмите на себя обязательство стремиться получать в жизни как можно больше удовольствий и как можно меньше страданий. Осознайте, что одним из препятствий, которое мешает этого добиться, является использование языка, который усиливает негативные эмоции.

Шаг второй. Применяя систему рычага, используйте эти три слова. Один из способов сделать это – подумать, как смешно взвинчивать себя до безумия, в то время как у вас есть возможность сохранить хорошее настроение! Быть может, даже еще более действенный способ – подойти к трем своим друзьям и поделиться с ними словами, которые вы хотите изменить. Например, я обнаружил, что очень часто испытывал в жизни чувство разочарования, и решил вместо этого вызвать чувство восхищения. Кроме того, я часто говорил себе: «Я должен сделать это», что вызывало у меня сильное напряжение. А так как мне нужно было что-то такое, что напоминало бы о том, как мне повезло в жизни и как это действительно изменило ее, я решил говорить: «Я **должен** сделать это». Я не **обязан** ничего делать! И я решил не впадать в гнев, а лишь позволить себе быть «раздосадованным», «слегка раздраженным» или «немного обеспокоенным».

В течение следующих десяти дней, если я ловил себя на том, что употребляю в речи прежнее слово, то немедленно разрушал старую модель и заменял ее новым словом. **Доставляя себе удовольствие самим процессом принятия этого обязательства и следуя ему, я закреплял новую модель поведения.**

К тому же рядом были друзья, готовые помочь мне в случае, если я отклонюсь от этой стези. Они должны были тут же спросить меня: «Тони, ты злишься или просто *раздосадован*?» или «Ты расстроен или *потрясен*?».

Я дал им ясно понять, что использовать эти слова нужно не как оружие борьбы со мной, а как средство поддержки. И через короткий период времени эти новые языковые модели навсегда вошли в мой словарный запас.

Значит ли это, что я никогда не испытываю чувства злости? Разумеется, нет. Злость или негодование иногда могут быть очень полезной эмоцией. Мы просто не хотим, чтобы вы прибегали к самым негативным эмоциям как к первому средству. Мы хотим, чтобы вы не забывали, что у вас есть выбор. Мы хотим, чтобы эти «формы», в которые мы заливаем поток наших чувств, приобретали разнообразные очертания и были более высокого качества.

Если вы действительно хотите произвести эти изменения, пойдите к двум-трем друзьям, объясните им свою проблему (какие слова вы хотите ввести в свой лексикон) и попросите их задать вам такой вопрос: «Ты… (*старое слово*) или… (*новое слово*)?» Возьмите также на себя обязательство разрушать при каждом удобном моменте прежние модели.

Используя новую альтернативу, старайтесь получить от этого удовольствие – и постепенно вы подниметесь на новый, более качественный уровень жизни.

Разумеется, использование трансформационной лексики не ограничивается снижением интенсивности негативных эмоций; она также дает возможность значительно повысить уровень позитивных чувств. Когда кто-нибудь спрашивает: «Как дела?», вместо того чтобы ответить: «Нормально» или «Так себе», огорошьте их восклицанием: *«Замечательно!»*

Помимо того что это очень просто, оно создает также новую модель в вашей нервной системе – новый невральный путь к удовольствию. Так что прямо сейчас запишите три слова, которые вы регулярно используете для описания своих чувств или состояния своих дел, и их замену новыми, которые действительно могут вдохновить вас.

Если вам нужен образец, просмотрите следующий перечень и обведите кружком те слова, которые покажутся вам забавными и которые вы хотите добавить к своему повседневному словарному запасу.

Используйте ту же систему договоренности с друзьями, чтобы закрепить новые, позитивные, стимулирующие к действию слова, а заодно наслаждайтесь самим процессом.

Измените свой подход к другим людям

Трудно переоценить, какое воздействие оказывает трансформационная лексика на нас самих и на окружающих нас людей. Следует помнить, насколько полезно использовать то, что я называю **смягчителями и интенсификаторами**; они дают нам большую степень точности в наших отношениях с другими, независимо от того, романтические это отношения, деловые переговоры или любые другие формы общения.

Несколько лет назад, когда я считал, что в моем бизнесе «что-то заело», то звонил соответствующему лицу и говорил: «Я просто в отчаянии», «Я ужасно огорчен тем-то и тем-то». Как вы думаете, какой это имело эффект? Моя языковая модель автоматически включала реакцию другого человека, даже если у меня не было такого намерения; часто это вызывало у него защитную реакцию, что-то такое, что мешало нам обоим найти решение возникшей перед нами проблемы.

Поэтому вместо этого я научился говорить (даже если испытывал гораздо более сильное чувство): «Я несколько озабочен тем-то и тем-то. Можешь ли ты мне помочь?»

Во-первых, при этом я снижал собственный эмоциональный накал. От этого выигрывали мы оба – я и тот, с кем я разговаривал. Почему? Да потому, что «озабочен» существенно отличается от «ужасно огорчен». Если вы говорите, что вас очень огорчает что-то, то тем самым как бы даете понять данному человеку, что не верите в его способности.

С другой стороны, добавляя слово «несколько» или «немного», вы существенно смягчаете сообщение. Таким образом, снижая интенсивность своих эмоций, я давал возможность этому человеку отвечать мне с более сильной позиции, что в то же время повышало качественный уровень нашего общения.

Не кажется ли вам, что это могло бы улучшить также и ваши семейные отношения? Как вы обычно разговариваете со своими детьми? Мы часто не осознаем той силы, с которой

Topreading.ru

действуют на них наши слова. Дети, как и взрослые, имеют тенденцию воспринимать все с позиции личности, и мы должны относиться с осторожностью к возможным необдуманным замечаниям. Вместо того чтобы продолжать нетерпеливо восклицать: «Какой ты глупый!» или «Какая ты неуклюжая!» – модель, которая иногда сильно подрывает у ребенка чувство собственного достоинства, – разрушьте собственную модель, сказав что-нибудь типа «Кажется, меня начинает несколько раздражать твое поведение; а ну-ка подойди, поговорим».

Это не только разрушает прежнюю модель, позволяя вам и ребенку обрести более позитивное состояние, располагающее к плодотворной беседе и большей согласованности чувств и желаний, но также посылает ребенку информацию, что проблема касается не его самого как личности, а лишь *его поведения* – то есть чего-то такого, что можно изменить. Это создает то, что я называю «мостом реальности», основой для более плодотворного и позитивного общения между двумя людьми, и оказывает более сильное, позитивное влияние на ваших детей.

Суть любой из этих ситуаций состоит в том, чтобы быть способным разрушить свою модель; в противном случае сгоряча вы можете наговорить таких вещей, о которых потом пожалеете. Таким вот образом часто разрушаются и личные отношения. В состоянии негодования можно сказать что-нибудь обидное, задевающее чувства человека и вызывающее желание отплатить тем же или заставить его почувствовать такую боль, что он больше никогда не откроет перед вами свою душу. Вот почему мы должны осознавать всю силу наших слов – как созидательную, так и разрушительную.

Германский народ не воинственная нация. Они солдаты, а это значит, что они не хотят войны, но и не боятся ее. Они любят мир, но они любят также свою честь и свободу.

Адольф Гитлер

На протяжении столетий демагоги использовали слова для убийств и порабощения, поэтому Гитлер, извращая чувство разочарования своей нации и называя его ненавистью, ориентируясь лишь на небольшую группу людей в своем страстном желании захвата возможно больших территорий, убедил немецкий народ приготовиться к войне. Саддам Хусейн называл свое вторжение в Кувейт и последовавшие за ним военные действия священной войной, что существенно трансформировало понятия иракских граждан о справедливости его мотивов.

Германский народ не воинственная нация. Они солдаты, а это значит, что они не хотят войны, но и не боятся ее. Они любят мир, но они любят также свою честь и свободу.

Адольф Гитлер

На протяжении столетий демагоги использовали слова для убийств и порабощения, поэтому Гитлер, извращая чувство разочарования своей нации и называя его ненавистью, ориентируясь лишь на небольшую группу людей в своем страстном желании захвата возможно больших территорий, убедил немецкий народ приготовиться к войне. Саддам Хусейн называл свое вторжение в Кувейт и последовавшие за ним военные действия священной войной, что существенно трансформировало понятия иракских граждан о справедливости его мотивов.

В менее широком смысле можно найти в нашей недавней истории массу примеров обдуманного использования слов с целью вызвать совсем иную оценку того или иного события. Во время недавней войны в Персидском заливе военные использовали невероятно сложный

жаргон, который служил для смягчения впечатления от производимых ими разрушений. Во времена правления Рейгана реактивный снаряд МХ был переименован в «Миротворца». А правительство Эйзенхауэра войну в Корее постоянно называло «полицейской акцией».

Необходимо быть точным в выборе слов, которые мы используем в своей речи, поскольку они имеют определенное значение не только для нас самих и нашего опыта, но также и для других людей. Если вам не нравятся результаты, которые вы получаете при общении с другими, то взгляните повнимательнее на те слова, которые вы используете, и отнеситесь к этому более избирательно. *Я не предлагаю вам осторожничать до такой степени, когда боишься сказать лишнее слово.* Но очень важно выбирать слова, которые *поднимали бы вам настроение*.

Короче говоря, всегда ли полезно снижать интенсивность наших негативных эмоций? Ответ – нет. Иногда необходимо довести себя до бешенства, чтобы создать достаточно сильный рычаг для изменения. Все человеческие эмоции должны проявляться в соответствии с ситуацией, что будет описано в главе 11. Однако ничего не следует начинать с негативных чувств. Пожалуйста, не поймите меня превратно; я не прошу вас прожить жизнь без каких бы то ни было отрицательных эмоций. Бывают ситуации, где это совершенно необходимо. Об этом мы поговорим в следующей главе. Помните: наша цель – постепенно сокращать диапазон страданий и расширять возможности обретения радости. В этом плане владение трансформационной лексикой будет наиболее простым и результативным шагом.

Будьте осторожны с ярлыками, которые ограничивают ваш жизненный опыт. Как я уже упоминал в главе 1, я работал с парнем, который одно время носил прозвище «инвалид-эрудит», а теперь его оценивают как гения. Можете представить, как одно это изменение в словах радикально преобразовало его представление о себе и как уверенно он использует сейчас свои способности. А как бы вы хотели, чтобы называли вас? Каким словом или фразой вы бы хотели, чтобы вас характеризовали другие люди?

Нам нужно с осторожностью принимать ярлыки, которые навешивают на нас посторонние люди, поскольку стоит только прикрепить к чему-нибудь ярлык, как у нас вырабатывается соответствующая эмоция. Это правило особенно верно относительно болезней. Все, что я изучал в области психонейроиммунологии, подтверждает мысль о том, что используемые нами слова производят биохимическое воздействие. Когда я брал интервью у Нормана Казинса, он рассказал мне о проведенной им за последние двенадцать лет работе с 2000 пациентов. Он часто замечал, что в тот момент, когда пациенту ставили диагноз – то есть к его симптомам прикрепляли *ярлык*, – ему становилось хуже. Такие ярлыки, как «рак», «рассеянный склероз» и «порок сердца», всегда вызывали у пациентов панику, что приводило к беспомощности и депрессии, а это, в свою очередь, значительно ослабляло работу иммунной системы организма больного.

А ТЕПЕРЬ СДЕЛАЕМ ПАУЗУ ДЛЯ НАШЕГО СПОНСОРА

Иногда слова оказываются более трансформационными, чем можно было ожидать, – факт, который подтверждают некоторые ведущие рекламодатели. Например, после перевода призыва «Ощутите бодрость! Вы – представители поколения „Pepsi“!» на китайский язык официальные представители корпорации были ошеломлены, обнаружив, что потратили миллионы долларов, провозглашая тезис «„Pepsi“ вытащит ваших предков из могил!». А компанию «Chevrolet» ввела в заблуждение слишком вялая продажа ее нового компакта «Nova» в Латинской Америке; в конце концов обнаружилось, в чем дело: в переводе с испанского *no va* означает «она не едет».

И наоборот, исследования доказали, что если пациента не подавляли ярлыки-диагнозы, то в

его иммунной системе автоматически происходила соответствующая стимуляция. **«Слова могут вызвать болезнь; словами можно убить,** – сказал мне Казинс. – Поэтому умудренные опытом врачи очень осторожно выбирают слова, беседуя с больными». Это одна из причин, почему мы в своей компании «Fortune Managements», занимающейся практическими вопросами, работая с врачами, не только помогаем им создать свой бизнес, но и обучаем их повышению эмоциональной чувствительности, чтобы они могли сделать более ценный вклад в лечение больных. **Если ваша профессия связана с людьми, то вы тем более обязаны понимать силу слов, чтобы оказывать воздействие на тех, с кем работаете.**

Если вы все же настроены скептически, то я предлагаю вам проверить трансформационную лексику на себе и посмотреть, что получится. Часто участники семинаров говорят: «Я так зла на этого человека за то, что он мне причинил». А я уточняю: «Так вы злы или обижены?» Простая постановка этого вопроса часто приводила их к переоценке ситуации. Когда они выбирали новое слово и говорили: «Наверное, обижена», то тут же можно было заметить, что физиологическая интенсивность заметно спадала. Им гораздо легче было справляться с обидой, чем с озлоблением.

Подобным образом вы тоже можете попытаться снизить свою эмоциональную интенсивность в тех областях своей жизни, где даже и не предполагали, что это возможно. Например, что, если бы вместо фразы «Я *умираю* от голода» вы сказали бы «Я немного голоден»? Поступая так, вы обнаружите, что ваш аппетит уменьшился за какие-то доли минуты. Иногда люди переедают просто по привычке, под влиянием фактора психологической взвинченности. Частично это начинается с произносимых ими слов.

На недавно проведенном мной семинаре «Свидание с судьбой» мы наблюдали прекрасный пример силы слов, вызвавших мгновенное изменение состояния человека. Одна из участниц вернулась на занятие после обеда, сияющая от радости. Она рассказала нам, что как раз за обедом у нее было непреодолимое желание плакать и она выбежала из комнаты, рыдая. «У меня во всем была такая путаница, – сказала она, – что, казалось, вот-вот произойдет нервный *срыв*. Тогда я сказала себе: „Нет, нет, нет, у тебя будет взрыв!“ Это вызвало у меня смех, и я подумала: „Более того, у тебя будет *прорыв*!“» Она заменила только одно слово, но, взяв таким образом свое поведение под контроль, полностью изменила свое душевное состояние и восприятие ситуации – и трансформировала реальность.

У вас тоже есть подобный шанс. Возьмите свои эмоции под контроль. Обратите внимание на слова, которые вы обычно используете, и замените их теми, которые оказывают стимулирующее действие, поднимают или снижают эмоциональный накал соответственно ситуации. Начните прямо сегодня. Запустите в действие этот профессиональный навык. Запишите свои слова, возьмите на себя обязательство, следуйте ему и верьте в силу этого простого средства.

Давайте возьмем какой-нибудь в равной степени забавный и простой пример, который мог бы сыграть роль стимулятора в постоянном управлении вашими эмоциями.

Давайте вместе реализуем наши возможности, следуя метафоре…

10. Разгреби камни, повали стену, сбрось с себя путы и радостно мчись к успеху: сила общеизвестных метафор

Метафора является, пожалуй, одной из самых плодотворных потенциальных

возможностей. Ее сила граничит с чудом, и, возможно, она помогала Всевышнему, когда Он создавал человека, заронив в него частицу этого чуда.

Хосе Ортега-и-Гасет

«Моему терпению пришел конец».

«Я бьюсь о глухую стену».

«Моя голова готова лопнуть».

«Я на распутье».

«Я сражен».

«Я тону».

«Я витаю в облаках».

«Я свободен, как птица».

«Я зашел в тупик».

«У меня как будто сто пудов на плечах».

«Не жизнь, а малина».

«Это не жизнь, а ад».

В последней главе мы говорили о силе слов, которая формирует и направляет нашу судьбу, а теперь давайте рассмотрим особые сочетания слов, которые несут в себе еще *большее* значение и эмоциональное напряжение, – **метафоры**. Для того чтобы понять, что такое метафора, нужно сначала понять, что такое символика. Что оказывает более сильное воздействие – слово «христианин» или слово «крест»? Если вы придерживаетесь мнения большинства людей, то «крест» обладает большей силой, вызывая немедленные позитивные эмоции. В сущности, это не что иное, как две пересекающиеся линии, но они обладают способностью связывать определенный стандарт поведения и образ жизни миллионов людей. А теперь возьмем крест, изогнем его в виде свастики и противопоставим его слову «нацист». Какое из них обладает большей силой негативного воздействия? Опять-таки, если вы примыкаете к большинству, то свастика вызовет у вас более сильные чувства и гораздо быстрее, чем само слово. На протяжении всей истории человечества символика использовалась для того, чтобы вызывать эмоциональную реакцию и таким образом формировать поведение человека. Символами могут служить многие вещи: изображения, звуки, предметы, действия и, конечно же, слова. Если слова являются символами, то метафоры – преувеличенными символами.

«Я сражен».

«Я тону».

«Я витаю в облаках».

«Я свободен, как птица».

«Я зашел в тупик».

«У меня как будто сто пудов на плечах».

«Не жизнь, а малина».

«Это не жизнь, а ад».

В последней главе мы говорили о силе слов, которая формирует и направляет нашу судьбу, а теперь давайте рассмотрим особые сочетания слов, которые несут в себе еще *большее* значение и эмоциональное напряжение, – **метафоры**. Для того чтобы понять, что такое метафора, нужно сначала понять, что такое символика. Что оказывает более сильное воздействие – слово «христианин» или слово «крест»? Если вы придерживаетесь мнения большинства людей, то «крест» обладает большей силой, вызывая немедленные позитивные эмоции. В сущности, это не что иное, как две пересекающиеся линии, но они обладают способностью связывать определенный стандарт поведения и образ жизни миллионов людей. А теперь возьмем крест, изогнем его в виде свастики и противопоставим его слову «нацист». Какое из них обладает большей силой негативного воздействия? Опять-таки, если вы примыкаете к большинству, то свастика вызовет у вас более сильные чувства и гораздо быстрее, чем само слово. На протяжении всей истории человечества символика использовалась для того, чтобы вызывать эмоциональную реакцию и таким образом формировать поведение человека. Символами могут служить многие вещи: изображения, звуки, предметы, действия и, конечно же, слова. Если слова являются символами, то метафоры – преувеличенными символами.

Что такое метафора? **Когда мы объясняем то или иное понятие, связывая его с чем-нибудь еще, то используем метафору.** Две разные вещи могут иметь очень незначительное или весьма отдаленное сходство друг с другом, но поскольку мы хорошо знакомы с одной из них, это позволяет нам понять и другую. Метафоры – это символы и как таковые они могут создать эмоциональную напряженность даже быстрее и более значимо, чем традиционно используемые слова. Метафоры могут *мгновенно* преобразовать наше состояние.

Люди, будучи разумными существами, постоянно думают и говорят метафорически. Например, часто используется такое выражение, как «оказаться между молотом и наковальней». При этом создается такое чувство, как будто находишься в темноте или барахтаешься, стараясь удержаться на плаву. Не кажется ли вам, что у вас было бы более стрессовое состояние, если бы вы думали о том, как справиться со своими проблемами, используя выражение «барахтаться, стараясь удержаться на плаву», а не «взбираться вверх по лестнице успеха»? Почувствовали бы вы себя иначе, если бы, говоря о необходимости пройти тест, употребляли слово «плавать» вместо «плавить»? Изменилось ли бы ваше восприятие и ощущение времени, если бы вы говорили «время тянется», а не «летит»? Еще бы!

Одним из основных способов обучения является обучение с помощью метафор. Обучение – это процесс создания новых ассоциаций у нас в мозге, новых значений, и для этого идеально подходят метафоры. Когда мы чего-то не понимаем, метафора представляет то, что непонятно, в виде того, что нам понятно. Метафора помогает установить связь. Если X подобен Y, а мы понимаем X, то неожиданно мы начинаем понимать и Y. Если, например, кто-то пытается объяснить вам, что такое электричество, оперируя такими терминами, как «омы», «амперы», «вольты» и «резисторы», то, вероятнее всего, они приведут вас в полное замешательство, поскольку вы не понимаете этих слов, у вас нет относительно этого никакой информации и, следовательно, вам трудно понять связь между этими словами.

Но что, если бы я объяснил вам, что такое электричество, путем сравнения его с чем-нибудь уже вам знакомым? Что, если бы я нарисовал картинку с трубой и сказал: «Вы когда-нибудь видели, как течет по трубе вода?»? Вы ответили бы: «Да». Тогда я бы сказал: «А если бы в ней был маленький клапан, который задерживал бы поток воды, проходящей через трубу? Этот маленький клапан делает ту же работу, что и резистор в электрическом устройстве. Теперь вы знаете, что представляет собой резистор?» «Конечно», – сказали бы вы мгновенно. Почему? Потому, что я рассказал вам, на что он *похож*, сравнив с тем, что вы уже знаете.

Все великие учителя – Будда, Магомет, Конфуций, Лао-цзы – использовали метафоры, чтобы донести значения слов и понятий до простых людей. Независимо от их религиозных убеждений, большинство людей не могут не согласиться с тем, что Иисус Христос был выдающимся наставником, высказывания которого пережили века не только благодаря глубокому смыслу слов, но и форме их построения. Например, он не просто подошел к рыбакам и сказал, что хочет, чтобы они шли вербовать людей в ряды христиан; они не имели представления о вербовке. Поэтому он сказал так: «Будьте ловцами человеков».

И в ту же минуту, когда он применил эту метафору, рыбаки поняли, что им нужно делать. Эта метафора показала им аналогичный процесс постепенного действия, с помощью которого можно привести других к вере. Когда Христос использовал свои метафоры, он переводил сложные мысли в простые образы, которые могли изменить любого, кто принимал эту информацию близко к сердцу. В сущности, Иисус был мастером не только рассказывать истории, но и всю свою жизнь пользовался метафорами, чтобы показать силу любви Бога и надежды на искупление.

Метафоры могут воодушевить нас, расширяя и обогащая наш жизненный опыт. Но, к сожалению, при неправильном использовании той или иной метафоры мы автоматически принимаем вместе с ней и многие из наших ограничивающих убеждений. Годами физики использовали метафору «солнечная система» для описания связи электронов с протонами и нейтронами внутри атомного ядра. Что было хорошего в этой метафоре? Она очень помогала студентам понять связь между атомом и тем, что они уже знали. Они сразу же представляли атомы в виде Солнца, а электроны – в виде планет, вращающихся вокруг него. Суть же была в том, что, используя эту метафору, физики, не сознавая этого, приходили к убеждению, что электроны движутся по равноотстоящим от ядра орбитам, подобно тому как планеты движутся по равноотстоящим орбитам относительно Солнца. Но это было неточное и ограниченное предположение. В сущности, из-за этого физики на протяжении многих лет пребывали в постоянных колебаниях относительно многих вопросов, связанных с атомной энергией, и все из-за ряда ошибочных предположений, основанных на этой метафоре.

Сегодня мы знаем, что электроны не находятся на равноотстоящих орбитах, их орбиты находятся на разных расстояниях от ядра. Это новое представление не воспринималось до тех пор, пока не была отвергнута метафора «солнечная система». В результате произошел заметный сдвиг в вопросах атомной энергии.

Глобальные метафоры

Помните негодование члена руководящего состава одной из моих компаний? В тот же день я сделал одно открытие, которое привело к созданию трансформационной лексики: я обнаружил, какую ценность представляют метафоры, которые я называю теперь **глобальными метафорами**. Я знал, что член моего руководящего состава использовал слова, усиливающие его эмоциональное состояние, и сначала не понимал, что заставляет его испытывать эти

негативные чувства. Как мы с вами уже знаем, все, что мы делаем, определяется тем состоянием, в котором мы сейчас находимся, а оно, в свою очередь, определяется нашей физиологией и тем, какое представление о том или ином явлении создается в нашем мозге.

Когда я спросил, почему он так расстроен, он сказал: «Ну, это было похоже на то, как будто *они посадили нас в коробку и приставили к виску пистолет*». А как бы вы прореагировали, если бы мысленно представили, что попали в подобную ситуацию? Нетрудно понять, почему он был в ярости. И я понял это теперь, после стольких лет, в течение которых помогал людям изменять их душевное состояние путем разрушения старых моделей и **изменения прежних метафор**, не осознавая этого. Я просто не знал, что делаю. (Это часть силы, создающей ярлык: так как у вас есть ярлык для того, что вы делаете, вы можете постоянно поддерживать данное поведение.)

Я повернулся к члену своего руководящего состава и спросил: «А какого цвета этот водяной пистолет?» Он удивленно посмотрел на меня и спросил: «Что?» Я повторил вопрос: «Какого цвета водяной пистолет?» Это немедленно разрушило его модель. Для того чтобы ответить, его мозг должен был сфокусироваться на моем странном вопросе, что немедленно изменило внутреннюю сосредоточенность. Когда он представил детскую игрушку – водяной пистолет, то, как вы думаете, в результате этого изменилось ли его эмоциональное состояние? Еще бы! Он расхохотался. Как видите, фактически любой вопрос, задаваемый повторно, в конце концов заставит того, кому он задан, тоже получить от этого удовольствие, а отвечая на него, он переключает внимание. Например, если я все время повторяю вам: «Не думайте о синем цвете», то о каком цвете вы будете думать? Естественно, о синем. А о чем вы думаете, то и будете чувствовать.

Заставив члена своего руководящего состава думать о данной ситуации с участием в ней водяного пистолета, я тут же развеял его мысленную картину, несшую негативный заряд, и таким образом изменил в один момент его эмоциональное состояние. А вот насчет его «коробки» было сложнее, поэтому я, зная, что конкурентность для него – больное место, просто сказал: «Что же касается коробки – я не могу, конечно, поручиться за тебя, но не знаю такого человека, который мог бы сделать достаточно большую коробку, чтобы посадить в нее *меня*». Можете представить, как быстро эта метафора разрушила его представление о коробке!

Этот человек постоянно испытывал напряжение, потому что имел дело с «агрессивными» метафорами. Если вы относительно чего-нибудь чувствуете себя достаточно скверно, быстренько поищите метафоры, которыми пользуетесь для описания своего душевного состояния, или такие, которые объяснили бы, почему вы не двигаетесь вперед или что встало у вас на пути. Часто вы пользуетесь метафорой, усиливающей ваши негативные чувства. Когда люди испытывают затруднения, они обычно говорят что-нибудь типа «У меня такое ощущение, будто я взвалил себе на спину весь шар земной» или «Передо мной словно какая-то стена, и я не могу пробиться сквозь нее». Но деморализующие метафоры можно заменить с такой же быстротой, с какой они появились. Поэтому, если кто-нибудь говорит мне, что тащит весь шар земной на своих плечах, я отвечаю: «Поставь его на землю и иди дальше». Реакцией на это бывает сначала удивленный взгляд, но тут же, чтобы понять сказанное мной, этот человек переключает внимание на мои слова, в результате чего изменяется и его настроение. Если кто-то говорит мне, что не может продвинуться вперед, что тщетно бьется головой о стену, я советую ему перестать биться, а просто взять и просверлить дырку, или взобраться на стену, или сделать под нее подкоп, или обойти, или открыть дверь и выйти наружу.

Просто поразительно, как быстро люди дают на это ответную реакцию. Опять-таки, в тот момент, когда вы мысленно представите вещи в другом ключе, у вас мгновенно изменится

настроение. Если кто-то говорит мне: «Я словно раскручиваю какую-то веревку», я отвечаю: «Отбросьте ее в сторону и двигайтесь дальше». Люди часто говорят о том, что они «погрязли в каких-то делах». Вы не можете погрязнуть! Вы можете быть слегка расстроены, можете не иметь ясных ответов на свои вопросы, но вы не можете погрязнуть. В ту минуту, когда вы представите себе ситуацию, в которой погрязли, ручаюсь, вы тем самым определите, что точно так же и будете себя чувствовать. Мы должны очень бережно обращаться с метафорами, которые пускаем в ход.

Будьте также осторожны относительно тех метафор, которые слышите от других людей. Недавно я прочел статью, в которой говорилось о том, что Салли Филд исполнилось 44 года. Но как это преподносилось! Мол, она начала «скользить по наклонной плоскости к пожилому возрасту». Что за расхолаживающий способ представлять так возраст, когда приобретаются опыт и мудрость! Если вы чувствуете себя словно в темноте, просто возьмите и включите свет. Если чувствуете, что тонете в море смятения, выбирайтесь на берег и отдохните на острове понимания. Я знаю, это может прозвучать по-детски, но гораздо более по-детски позволять себе необдуманно использовать метафоры, которые постоянно дезорганизуют нас. **Мы должны держать под контролем свои метафоры** – и не просто избегать метафор, связанных с проблемой, а выбирать такие, которые могли бы стимулировать нас к их преодолению.

Как только вы научитесь чувствовать метафоры, которые используете сами и которые подбрасывают вам другие люди, произвести изменение будет очень легко. Все, что вам нужно будет сделать, – это спросить себя: *«Действительно ли это то, что я имел в виду? Действительно она отражает ситуацию или она неточна?»* Помните: всякий раз, когда вы используете слова «Я чувствую, будто…» или «Похоже, что…», эта неопределенность становится движущей силой для использования той или иной метафоры. Поэтому задайте себе более вдохновляющий вопрос. Спросите: «Что было бы *лучшей* метафорой? Что послужило бы более *стимулирующим* способом обдумывания данной проблемы? На что еще это похоже?»

Например, если бы я спросил вас, что значит для вас жизнь или какую метафору применить к описанию жизни, то, вероятно, услышал бы такие варианты: «Жизнь подобна постоянной битве» или «Жизнь – это поле боя». А приняв эту метафору, вы начали бы приобретать ряд убеждений, которые ее подтверждают. Как и в примере с атомом и Солнечной системой, вы начали бы вести себя в соответствии с неосознанными убеждениями, которые влечет за собой данная метафора.

Любую метафору сопровождает целый ряд правил, идей и усвоенных понятий. Поэтому если вы считаете, что жизнь – это поле боя, то что может украсить ваши понятия о жизни? Вы могли бы сказать: «Она тяжела и заканчивается смертью», или «В ней я один и все против меня», или «В ней люди грызутся, как собаки», или «Если жизнь – это действительно поле боя, то не исключено, что я окажусь сраженным». Все эти фильтры оказывают воздействие на ваши подсознательные убеждения относительно людей, возможностей, работы, усилий и самой жизни. Эта метафора повлияет на ваши решения, образ мыслей, ваше душевное состояние, цели и задачи. Она будет формировать ваши действия и, следовательно, вашу судьбу.

Жизнь – это игра

У разных людей – разные глобальные метафоры. Например, перечитывая интервью с Дональдом Трампом, я обратил внимание на то, что он часто говорил о жизни как об

«испытании». Вы либо выигрываете и берете первый приз, либо проигрываете – среднего не дано. Можете представить, какое напряжение это могло создать в его жизни, если ее интерпретировать таким образом? Если жизнь – испытание, то предполагается, что она тяжела; возможно, вам лучше приготовиться к этому; возможно, вы не выстоите (или будете вынуждены прибегнуть к жульничеству). Для некоторых людей жизнь – это соревнование. Это могло бы доставлять удовольствие, но может также означать, что есть люди, которых вы должны «побить», поскольку в соревновании может быть только один победитель.

Есть категория людей, для которых жизнь – это игра. Как такое отношение к жизни могло бы украсить ее восприятие вами? Жизнь может быть забавной – вот это понятие! Она может вызывать желание соревноваться. Вам может выпасть возможность получить больше удовольствия и радостных мгновений. Одни говорят: «Если это игра, то должны быть и проигравшие». Другие спрашивают: «Но ведь для игры нужны особые навыки?» Все это зависит от того, какие *убеждения* вы связываете со словом «игра»; но опять-таки, используя эту метафору, вы получаете ряд фильтров, оказывающих влияние на образ вашего мышления и ваше душевное состояние.

Несомненно, метафора, определяющая жизнь матери Терезы, заключалась в том, что жизнь священна. А что, если бы и вы уверовали в это? Что, если бы это стало вашей основной метафорой, – возможно, у вас появилось бы более почтительное отношение к ней или такой взгляд на жизнь не позволил бы вам относиться к ней слишком беспечно. А что, если бы вы поверили в то, что жизнь – это дар? Она сразу стала бы чем-то удивительным, радостным, необыкновенным. Или представьте, что жизнь – танец, веселая пляска, что-то красочное, какие-то легкие отношения с людьми, что-то связанное с грациозностью, ритмом и радостью. Так какая же из этих метафор правильно отражает жизнь? Все они применимы в определенные моменты, когда возникает необходимость помочь себе произвести то или иное изменение посредством подобной интерпретации. Но не забывайте, что все метафоры в определенном контексте могут принести либо пользу, либо вред.

Когда я научился лучше чувствовать метафоры, то поверил, что, *пользуясь лишь одной метафорой, можно весьма основательно ограничить свою жизнь*. Сравнение с Солнечной системой не причинило бы никакого ущерба науке, если бы у какого-то одного физика нашлись разные способы описания атомов. Поэтому, если мы хотим расширить свои жизненные горизонты, нам следует расширить тот запас метафор, которые мы используем для описания своей жизни, отношений или того, кто мы есть как личности.

Но разве мы ограничены только метафорами, касающимися жизни или атомов? Разумеется, нет. Их великое множество для всех областей жизни. Возьмем, к примеру, работу. Некоторые люди говорят: «Кручусь как белка в колесе» или «Работаю как заводная машина». Как, по вашему мнению, эти люди относятся к работе? Некоторые деловые люди, насколько я знаю, используют глобальные метафоры типа «мои авуары» по отношению к собственности и «мои обязательства» по отношению к людям, которые у них работают. Какое, по вашему мнению, это оказывает воздействие на их отношение к этим людям? Другие же смотрят на бизнес как на сад, где нужно трудиться ежедневно, поддерживая порядок и производя улучшения то там, то тут, чтобы в конечном счете получить урожай – вознаграждение за труды. Но есть и такие, которые относятся к работе как к возможности побыть с приятелями, присоединиться к более преуспевающей команде. Что касается меня, то я считаю каждый свой бизнес частью моей семьи. Такое понимание позволяет нам повышать качество наших дел и отношений, постоянно делясь друг с другом всем новым, что мы узнаем.

Жизнь – это процесс создания картины, а не стремление поскорей ее закончить.

Оливер Уиндел Холмс

Вы замечали, как изменение глобальной метафоры «Жизнь – это состязание» на «Жизнь – игра» может мгновенно изменить ваш жизненный опыт сразу во многих областях? Разве ваши взаимоотношения не изменятся, если вы будете смотреть на жизнь как на танец? Разве это не оказало бы влияния на ваш метод вести бизнес? Конечно же! Это служит примером поворотного пункта, глобального изменения, когда, производя одно только это изменение, можно трансформировать образ вашего мышления и душевное состояние во многих областях жизни. Я не утверждаю, что это правильный или неправильный взгляд на вещи. Просто необходимо понять, что, **изменяя одну глобальную метафору, вы можете мгновенно изменить взгляд на всю свою жизнь**. Как и в трансформационной лексике, сила метафор – в их простоте.

Несколько лет тому назад я проводил двухнедельную программу «Сертификация» в Скоттсдейле, штат Аризона. Во время семинара вдруг какой-то мужчина вскочил и начал махать перед людьми руками, делая такие движения, как будто держит нож, выкрикивая во всю силу легких: «Я зачерняю!» Психиатр, сидевший через два ряда впереди него, воскликнул: «О господи! У него психическое расстройство!» К счастью, я не принял язык психиатра. Вместо этого (поскольку я знал: все, что теперь нужно, – это мгновенно изменить возбужденное состояние этого человека) я приступил к действию. Тогда я еще не знал концепции глобальных метафор; я просто сделал то, что умел делать лучше всего, – разрушил его модель поведения. Я подошел к нему и закричал: «Тогда *выбели это! Возьми тот состав, которым ты пользуешься при печатании!* ***И выбели это!***» Мужчина минуту ошеломленно смотрел на меня. Он перестал производить свои нелепые движения, и все замерли, ожидая, что будет дальше.

Не прошло и нескольких секунд, как его лицо и все тело изменились, а дыхание нормализовалось. Я сказал: «Выбели все». А затем спросил, как он себя чувствует, и он ответил: «Кажется, значительно лучше». «Тогда сядьте», – сказал я. И вслед за тем продолжал вести семинар. Вид у всех был ошарашенный, и, по правде говоря, я тоже был несколько удивлен тем, что это так быстро сработало! Двумя днями позже этот человек подошел ко мне и сказал: «Не знаю, что это было, но в тот день мне исполнилось сорок лет и я словно обезумел. Я почувствовал, как будто меня ударили ножом, потому что оказался в этой темноте, и она стала поглощать меня. Но когда я получил совет „выбелить все“, вокруг словно посветлело. И я почувствовал себя иначе. Я начал думать о других вещах и сегодня уже чувствую себя прекрасно». Он и в дальнейшем чувствовал себя так же хорошо – и все благодаря изменению лишь одной метафоры.

До сих пор мы говорили лишь о том, как снизить наш негативный эмоциональный накал с помощью трансформационной лексики и глобальных метафор. Однако **иногда полезно и необходимо заставить себя испытать достаточной силы негативные эмоции**. Например, я знал одну супружескую пару, у которой был сын, пристрастившийся к наркотикам и алкоголю. Они понимали, что должны сделать что-нибудь, чтобы заставить его изменить разрушительную модель, но в то же время у них были смешанные ассоциации относительно вмешательства в его жизнь. В конце концов, отчаявшись, они смогли найти достаточной силы рычаг, чтобы предпринять действие и *сделать* хотя бы что-нибудь, – они решили поговорить с человеком, который когда-то сам принимал наркотики. *«В голову вашего сына нацелены сейчас* ***две пули****,* – сказал тот родителям. – *Одна – это наркотики, другая – алкоголь, и любая из них может убить его – это лишь дело времени, – если вы не остановите его сейчас».*

Представив положение дел таким образом, он тем самым побудил их к действию. Неожиданно они поняли, что если ничего не предпримут, то тем самым позволят сыну умереть, в то время

как прежде представляли себе его пристрастие лишь как своего рода проблему. Пока они не приняли эту новую метафору, им не хватало эмоционального подъема для того, чтобы что-нибудь предпринять. Я рад сообщить вам, что они преуспели в этом и помогли молодому человеку расстаться с пагубными привычками.

Запомните: метафоры, которые мы используем, всегда будут определять наши действия.

Тщательно выбирайте глобальные метафоры

Как только я развил в себе этакие «щупальца», направленные на глобальные метафоры других людей, я перечитал интервью, которое провел с антропологом Мари Катрин Батесон, во время которого она сказала: «Не много найдется вещей, которые могут оказать более пагубное действие, чем ядовитая метафора». Это всего лишь точка зрения, но вскоре я испытал ее на собственном опыте.

На одном из моих семинаров «Свидание с судьбой» чуть ли не все присутствующие жаловались на одну женщину, докучавшую им еще до начала занятий. Она вызвала суматоху у регистрационного стола, а когда вошла в комнату, начала придираться буквально ко всему подряд. Сначала в помещении было слишком жарко, потом слишком холодно, ее раздражал мужчина, сидевший перед ней, потому что был слишком высоким, и т. д. и т. п. Когда я начал говорить, она каждые пять минут прерывала меня, стараясь показать, что сказанное мной не срабатывает, или не соответствует истине, или приводила всякого рода исключения.

Я старался разрушить ее модель поведения, но был сосредоточен на результате, а не на причине. Внезапно я понял, что у нее, должно быть, есть какая-то глобальная метафора относительно жизни, которая делает ее столь фанатичной к деталям и почти злорадной в подходе к этому. Я спросил ее: «Чего вы пытаетесь этим добиться? Я верю, у вас положительное намерение. Каково ваше убеждение о жизни, или о ее деталях, или о том, что правильно, а что нет?» Она ответила: *«Пожалуй, я верю, что **маленькая брешь может потопить большой корабль**»*. Если бы вы думали, что тонете, то неужели стали бы искать брешь? Вот как эта женщина представляла себе жизнь!

Откуда взялась эта метафора? Оказалось, что эта женщина пережила в своей жизни несколько таких ситуаций, когда незначительные житейские мелочи обошлись ей весьма дорого. Она приписывала свой развод каким-то мелким проблемам, которые не удалось уладить, – проблемам, о которых она даже не знала. Точно так же она считала, что ее финансовые неурядицы были результатом ряда незначительных причин. Она приняла эту метафору в качестве подтверждения повторившегося страдания, перенеся это и на будущее. Ясно, что она не очень-то стремилась заменить метафоры, пока я не обеспечил ей достаточной силы рычаг. Как только я заставил ее почувствовать боль, которую эта метафора постоянно создавала в ее жизни, и немедленное удовольствие, которое она могла получить путем ее изменения, я смог помочь ей разрушить прежнюю модель и изменить метафору, открыв ряд новых возможностей взглянуть на себя и свою жизнь.

Она объединила разные глобальные метафоры – «жизнь подобна игре», «жизнь подобна танцу», – и все мы имели удовольствие лицезреть трансформацию, и не только в том, как она обращалась с людьми, но также как относилась к себе самой, ведь она всегда и во всем выискивала «маленькую брешь». Одно это изменение повлияло на ее подход ко всему и явилось прекрасным примером того, как изменение одной глобальной метафоры может преобразовать любую область вашей жизни, начиная с самоуважения и заканчивая

достойными отношениями с людьми.

При той силе, которую метафоры имеют в отношении нашей жизни, меня пугает то, что *большинство из нас никогда сознательно не выбирают метафоры, с помощью которых мы представляем любые жизненные явления*. Откуда вы берете свои метафоры? Возможно, вы переняли их у окружающих вас людей, у родителей, учителей, сотрудников и друзей. Ручаюсь, вы не думали об их влиянии или даже вообще не думали о них, а тем временем они незаметно вошли в привычку.

Любое восприятие истины – это выявление аналогий.

Генри Дэвид Торо

На протяжении многих лет люди спрашивали меня, как точно назвать то, что я делаю. В разное время я пробовал различные метафоры: «Я учитель», «Я ученый», «Я охотник за человеческим совершенством», «Я оратор», «Я известный всей стране автор бестселлеров», «Я консультант по максимальной работоспособности», «Я врач-терапевт», «Я советчик», – но ни одна из них не вызывала у меня должного чувства. Люди обеспечивали меня массой метафор. Я был известен в их среде как «гуру». Но этой метафоры я избегал, потому что чувствовал, что предположение, которое в ней заключалось, основывалось на зависимости от меня людей при создании изменения – зависимости, которая никогда бы их не воодушевила. С тех пор как я убедился, что все мы должны быть ответственны за собственные изменения, я избегаю этой метафоры.

Любое восприятие истины – это выявление аналогий.

Генри Дэвид Торо

На протяжении многих лет люди спрашивали меня, как точно назвать то, что я делаю. В разное время я пробовал различные метафоры: «Я учитель», «Я ученый», «Я охотник за человеческим совершенством», «Я оратор», «Я известный всей стране автор бестселлеров», «Я консультант по максимальной работоспособности», «Я врач-терапевт», «Я советчик», – но ни одна из них не вызывала у меня должного чувства. Люди обеспечивали меня массой метафор. Я был известен в их среде как «гуру». Но этой метафоры я избегал, потому что чувствовал, что предположение, которое в ней заключалось, основывалось на зависимости от меня людей при создании изменения – зависимости, которая никогда бы их не воодушевила. С тех пор как я убедился, что все мы должны быть ответственны за собственные изменения, я избегаю этой метафоры.

Все же однажды я нашел нужную метафору. *«Я репетитор»*, – подумал я. Что такое репетитор? В моем представлении репетитор – это человек, являющийся вашим другом, кем-то, кто действительно любит вас. Репетитор берет на себя обязательство помочь вам открыть лучшее, что в вас есть. Репетитор ставит перед вами проблемы, но не дает вам «сорваться с крючка». Репетиторы обладают уже накопленными знаниями и опытом.

Они не считают себя лучше тех людей, которых обучают (мне не нужно стремиться быть совершенным по сравнению с людьми, которых я «обучаю»). В сущности, люди, которых они обучают, могут обладать природными способностями, превосходящими их собственные способности. Но так как репетиторы годами сосредоточивают всю свою силу на конкретной области, то могут научить вас одному или двум способам немедленного преобразования вашей работоспособности.

Иногда репетиторы могут дать вам новую информацию, научить новым стратегиям и навыкам, они показывают вам, как получить вполне доступные результаты. Иногда репетитор даже не учит чему-то новому, а лишь напоминает вам о том, что нужно сделать в нужный момент, и подталкивает вас к этому. И я подумал: «То, что я есть в действительности, – это репетитор успеха». Я помогал учить людей, как быстрее и легче достичь того, чего они действительно хотят. Каждый хочет иметь репетитора, будь то член руководства высшего состава компании, студент высшего учебного заведения, домохозяйка, бездомный или президент Соединенных Штатов! Как только я начал использовать эту метафору, сразу же изменились мое отношение к себе и душевный настрой. Я почувствовал себя более раскрепощенным, ощутил близость к людям. Мне не нужно было стремиться быть «совершенным» или стать «лучше». Я начал испытывать больше удовольствия, и от этого мое влияние на людей многократно усилилось.

Метафора может спасти вам жизнь

Мы с Бекки имели счастье считать своими друзьями Мартина и Джанет Шин. Они женаты уже почти тридцать лет, и есть одна вещь, которую я больше всего уважаю в них, – это постоянная и безусловная поддержка друг друга, членов своей семьи и каждого, кто в этом нуждается. По словам посторонних, Мартин – человек, который взял на себя обязательство давать; никто не имеет представления, как много Мартин и Джанет делают для других ежедневно. Эти двое являются воплощением целостности. У них есть метафора относительно человечества – оно для них «одна огромная семья», вследствие чего они проявляют глубочайшую заботу и сочувствие даже к совершенно незнакомым людям.

Я помню, когда Мартин поделился со мной историей о том, как много лет назад его жизнь изменилась, когда он ставил фильм «Современный Апокалипсис». До того он смотрел на жизнь как на что-то пугающее, а теперь воспринимает ее как что-то интригующее, готовое в любой момент бросить вызов человеку. Почему? Потому, что *его новой метафорой стало: жизнь есть* ***таинство****.* Ему нравится познавать таинство быть человеком, ставить вопросы и узнавать возможности, раскрывающиеся по мере приобретения ежедневных новых познаний.

Что изменила эта метафора? Сильные страдания. «Апокалипсис» снимался в глубине джунглей на Филиппинах. Съемочная группа обычно работала с понедельника до пятницы, а в пятницу вечером Мартин и Джанет обычно отправлялись на уик-энд в уединенное местечко в двух часах езды от Манилы. Но однажды, в один из таких уик-эндов, Мартину пришлось остаться на дополнительные съемки, которые были назначены на утро субботы. (Джанет уже пообещала поехать в город, чтобы купить сувенир для одного из команды, который так устал, что был не в состоянии самостоятельно отправиться за покупками; так что она поехала раньше.) Поэтому в тот вечер Мартин остался один, его вдруг охватило какое-то беспокойство, он начал покрываться испариной и неожиданно почувствовал острую боль. К утру у него начался сильный сердечный приступ. Некоторые части тела онемели, и он утратил способность двигаться. Он упал на пол и, собрав всю свою силу воли, выполз за дверь и стал звать на помощь. Лежа на земле, как он впоследствии вспоминал, он почувствовал, что умирает. Внезапно вокруг стало удивительно тихо и спокойно. Он увидел себя переходящим через озеро над поверхностью воды. Он подумал: «Вот что такое смерть», – и в тот же момент понял, что *на самом деле боялся не смерти, а жизни!* Он понял, что именно жизнь и была настоящим испытанием. И ему захотелось жить. Собрав всю оставшуюся энергию, он вытянул руки и сорвал росшую около него траву. Сосредоточившись всецело на этом, он медленно подтянул ее к носу. Он уже почти ничего не чувствовал. Но в тот момент, когда он понюхал траву, боль вернулась и он понял, что жив, и продолжал бороться.

Когда члены их съемочной группы нашли его, то были уверены, что он умрет. Выражения их лиц и слова, которыми они перебрасывались, не оставляли у Мартина сомнений относительно его возможностей выкарабкаться. Он начал терять силы. Понимая, что у Мартина осталось мало времени, старший пилот съемочной группы «Апокалипсиса», рискуя собственной жизнью, при скорости ветра тридцать или сорок узлов транспортировал его на вертолете в городскую больницу. По прибытии туда больного положили на носилки и повезли в отделение интенсивной терапии. Он и подсознательно понимал, и явственно слышал разговоры о том, что умрет. Он слабел с каждой минутой. Но тут приехала Джанет. Ей только сказали, что у мужа сердечный приступ. Затем врачи предупредили о его безнадежном состоянии. Она отказывалась верить в это – она знала, что Мартину нужна сила, чтобы сопротивляться; она знала также, что должна разрушить его модель страха, как, впрочем, в этот момент и собственную. Она немедленно приступила к действию и добилась успеха, использовав одну-единственную метафору. Когда он открыл глаза, она радостно улыбнулась ему и сказала: *«Это всего лишь **кино**, глупый! Всего лишь кино!»* Мартин рассказывал потом, что в тот момент он начал крутить этот фильм и пошел на поправку. Какая прекрасная метафора! Мгновенно болезнь перестала казаться ему столь серьезной – она стала чем-то таким, с чем он мог справиться. Конечно, кино не может остановить сердечного приступа – таков был подтекст, – но все-таки подсознательно я верю, что метафора проникает гораздо глубже. В конце концов боль, которую вы испытываете, когда смотрите все это как кинофильм, никогда не длится долго, ведь это что-то нереальное и в какой-то момент постановщик картины скажет: «Стоп!» Использование Джанет этой блестящей модели прерывания прежнего поведения, одной этой метафоры, помогло Мартину привести в действие свои внутренние ресурсы, и сейчас он утверждает, что это спасло ему жизнь.

Метафоры не только воздействуют на нас как на индивидуумы – они оказывают сильное влияние на целые сообщества и на мир в целом. Метафоры, принятые в нашем обществе, могут формировать наши понятия и действия или служить причиной недостатка таковых. За последние несколько десятков лет, когда началась эра спутников, в моду вошла метафора «Земля космических кораблей». Несмотря на то что эта метафора так внушительна, все же на нее не всегда отвечают позитивной эмоциональной реакцией, когда речь заходит об экологических проблемах. Почему? Весьма трудно вызвать эмоциональный подъем в связи с космическим кораблем; это не может создать соответствующую ассоциацию.

Совсем противоположное чувство вызывает метафора «мать-Земля». Насколько разные чувства вызывала бы необходимость защищать Землю-мать, чем лишенные растительности, расчищенные площадки для «космических кораблей». Пилоты или моряки, описывая свои самолеты или корабли, обычно сравнивают их с прекрасными женщинами. Они говорят о своей машине: «Она прекрасна». Почему они не говорят: «Он прекрасен»? Потому, что если бы они представляли самолет или корабль каким-нибудь огромным, пузатым парнем по имени Джо, то, вероятно, гораздо грубее обращались бы с этим творением человеческих рук, чем с изящной, сверкающей принцессой, легко скользящей по морским волнам или стремительно летящей в заоблачных высотах.

Люди постоянно используют метафоры в период войн. Какое название было дано первой фазе операции во время войны в Персидском заливе? Еще до объявления войны эта операция называлась «Щит пустыни». Но как только был получен приказ начать сражение, операцию «Щит пустыни» переименовали в «Бурю в пустыне». Подумайте, как замена одной этой метафоры мгновенно изменила значение данной ситуации для целого народа. Вместо того чтобы называть войска щитом, заслонившим остальную часть арабского народа от Саддама Хусейна, по словам генерала Нормана Шварцкопфа, их стали называть «бурей свободы», сметающей оккупационные силы Ирака с территории Кувейта.

Железный занавес опустился на Континент.

Уинстон Черчилль

Подумайте только, какие радикальные изменения произошли в Восточной Европе лишь за последние пару лет. «Железный занавес» – это метафора, которая сформировалась в послевоенные годы, после Второй мировой войны, и просуществовала десятки лет; а Берлинская стена служила физическим символом, под которым подразумевался барьер, разделивший всю Европу. Когда в ноябре 1989 года Берлинская стена рухнула, это событие было гораздо более ощутимым, чем просто физическое снесение каменной стены. Разрушение одного этого символа мгновенно способствовало рождению новой метафоры, которая изменила убеждения множества людей относительно их дальнейшей судьбы. Почему люди испытывали такое удовольствие, разбирая камни старой, покосившейся стены, когда в ней была масса калиток, через которые они могли пройти? Потому, что акция разрушения этой стены была универсальной метафорой для новых возможностей свободы и преодоления барьеров.

Подгоните слово к делу

Осознание огромной силы, содержащейся в метафорах, включает умение использовать их в соответствующем контексте. Проблема в том, что множество людей применяют метафоры, которые помогают им в профессиональной деятельности, но в то же время создают проблемы дома. Я знаю одну женщину-адвоката, которая однажды поймала себя на том, что применяет дома те же метафоры, которые так хорошо служат ей на работе. Ее муж, скажем, начинал с ней совершенно невинный разговор и вдруг чувствовал, что оказался на свидетельской скамье под перекрестным допросом! Нельзя сказать, чтобы это очень хорошо отражалось на их личных отношениях. Или представьте очень преданного своему делу полицейского. Если он не может освободиться от своих профессиональных привычек, когда приходит домой, то, как вы думаете, какое действие может оказать его постоянная настороженность по отношению к другим людям?

Одним из лучших примеров неправильного использования метафоры служит человек, который был настолько поглощен своим делом, что его жена и дети не чувствовали никакой связи с ним. Их возмущало то, что он никогда не выражал своих чувств, а обычное его отношение проявлялось в холодной командной форме. Знаете, какая у него была профессия? Он был диспетчером авиалиний! На работе он должен был соблюдать абсолютную собранность и хладнокровие. Даже если случалось чрезвычайное происшествие, он обязан был сохранять совершенно спокойный голос, чтобы не встревожить пилотов, полетом которых он руководил. Это исключительное хладнокровие было необходимо на контрольной вышке, но совершенно не годилось в домашних условиях. Поэтому будьте осторожны и не переносите метафоры, которые хороши на рабочем месте, в совершенно иную обстановку – на отношения со своей семьей и друзьями.

Какие же метафоры используют люди в своих личных отношениях? Одни называют человека, с которым состоят в браке, «стариком» или «старой вешалкой», другие – «диктатором», «ядром с цепью», «надзирателем». А одна женщина называла своего мужа «принцем тьмы»! А какие мы знаем более вдохновляющие альтернативы? Многие называют свою супругу «любовь моя», «моя лучшая половина», «спутница жизни», «моя команда», «душа моя». Между прочим, даже незначительное изменение, мельчайший нюанс в метафоре изменит ваше восприятие данных отношений. Вы вряд ли будете испытывать страсть к «спутнику жизни», но, безусловно, будете это чувствовать, называя партнера «любовь моя».

Не кажется ли вам, что метафоры, которые вы используете для описания как своих, так и чужих взаимоотношений, будут оказывать влияние на ваши чувства и отношение друг к другу? Конечно! Одна леди, прибывшая на семинар «Свидание с судьбой», все время говорила о муже, называя его «это ничтожество, с которым я живу»; и я заметил, что когда он говорил о ней, то называл ее то «любовь моя», то «лучшая половина», то «дар Божий». Когда я указал ей на это, она была потрясена, поскольку была очень любящей женщиной, не понимавшей, насколько ядовитой может быть одна случайно оброненная метафора. Вместе мы выработали более соответствующие метафоры для ее отношений с мужем.

ВСЕ, ЧТО Я ХОЧУ НА РОЖДЕСТВО...

Один из моих друзей, у которого не было детей, привык называть их «отродьями». И пока он пользовался этой метафорой, можете представить, как реагировали на это дети? Но недавно он отправился в универсальный магазин исполнять роль Санта-Клауса – мы, несколько его приятелей, подвигли его на это, так что он обязан был это сделать, – и ему пришлось подержать на своих коленях сотни «отродий». Так вот, этот случай заставил его взглянуть на детей совсем по-другому и навсегда изменить прежнюю метафору. Теперь он называет их «калачики»! Как вы думаете, это изменило его чувства? Уж можете мне поверить! Если вы называете своих детей «отродьем», то вряд ли это вызовет у вас желание о них заботиться или воспитывать их. Убедитесь, что используете соответствующую метафору, которая поддерживает вас при общении с детьми. Не забывайте, что они все слышат и берут с вас пример.

Одной из наиболее вдохновляющих глобальных метафор, которая помогла мне в тяжкий период моей жизни, может служить история, которую рассказывают многие из тех, кто занимается развитием личности человека. Это простая история о каменотесе. Как каменотес раскалывает огромный валун? Он ударяет по нему молотком изо всей силы. Первый удар не оставляет даже царапины, но он бьет и бьет по камню опять – сотни, а может быть, тысячи раз – и все без изменений.

Он продолжает свою работу, которая кажется бесполезной. Проходящие мимо люди иногда смеются над ним и дразнят за бесплодное упорство. Но каменотес умен. Он знает: то, что не приносит немедленного результата от производимых сейчас действий, еще не означает, что в работе нет никакого сдвига. И он долбит и долбит каменную глыбу в разных местах, и вот в один прекрасный момент – может быть, на пятисотый, семисотый или тысячный удар – от нее не просто отлетает кусок, а она буквально раскалывается пополам. Так что же, это сделал последний удар молотка? Разумеется, нет. Это сделало упорное, постоянное напряжение руки мастера. Что касается меня, то постоянное применение программы ПИНС! является таким молотком, способным расколоть любой булыжник, лежащий на пути вашего прогресса.

Несколько лет назад один из моих первых наставников Джим Рон помогал мне взглянуть на собственную жизнь с новой точки зрения, используя метафору времен года. Часто, когда обстоятельства складываются так, что жизнь кажется унылой и бесцветной, люди думают: «Так теперь будет всегда». Я же вместо этого говорю: «**У жизни есть свои времена года**, и у меня сейчас зима». Эта метафора хороша тем, что за зимой всегда следует весна. Выглянет солнце, вы уже не будете так сильно мерзнуть; и не успеете оглянуться, как придет время бросать в землю новые семена. Вы начнете замечать всю красоту природы, новую жизнь и новое цветение. Затем придет лето. Станет жарко, и вы потянетесь к своим молодым посадкам, ухаживая за ними и следя, чтобы они не засохли на солнце. А там и осень – может быть, пойдут ливни с градом и уничтожат ваш урожай. Но если вы мудро отнесетесь к смене времен года, то спокойно будете ждать нового шанса – следующей весны.

Прекрасным примером силы метафор в преобразовании жизни может служить случай с одним посетителем моего семинара «Свидание с судьбой». У него было прозвище Маэстро. (Я всегда предлагал людям выбрать для себя прозвище, которое служило бы метафорой, способствующей им добиться желаемого к себе отношения во время уик-энда. Даже это простое упражнение может создать интересные изменения в людях, когда они начинают привыкать к своим новым «ярлыкам». Как, по-вашему, вы вели бы себя, если бы вас называли «громовержец», или «любовь моя», или «весельчак», или «чародей»?) Маэстро был превосходным человеком, весившим почти на 77 кг больше нормы.

Когда я начал с ним работать, стало ясно, что он связывает полноту с духовностью. Его убеждение состояло в том, что если вы имеете избыточный вес, то только духовно богатые натуры смогут добраться до вас, поскольку лишь таких людей не будет отталкивать ваш жир. Искренние люди попытаются понять его душу; мелочных же и бездуховных это будет отталкивать, так что ему не придется никогда даже иметь дело с такими людьми. Он сказал: «Я знаю, вам кажется это бессмыслицей, но для меня это вполне реально – если вы толстый, то действительно являетесь очень духовным человеком. В конце концов, вспомните всех толстяков мира. Я думаю, Бог любит толстых».

Когда я начал с ним работать, стало ясно, что он связывает полноту с духовностью. Его убеждение состояло в том, что если вы имеете избыточный вес, то только духовно богатые натуры смогут добраться до вас, поскольку лишь таких людей не будет отталкивать ваш жир. Искренние люди попытаются понять его душу; мелочных же и бездуховных это будет отталкивать, так что ему не придется никогда даже иметь дело с такими людьми. Он сказал: «Я знаю, вам кажется это бессмыслицей, но для меня это вполне реально – если вы толстый, то действительно являетесь очень духовным человеком. В конце концов, вспомните всех толстяков мира. Я думаю, Бог любит толстых».

«Возможно, – сказал я. – Лично я думаю, что Бог любит всех… но, по моему мнению, знаете, что он делает с толстяками? Насаживает на вертел и поджаривает над жаровней!» Видели бы вы его лицо! И хотя на самом деле я так не думаю, но это была самая удивительная разрушающая модель, создавшая невероятной силы картину в его мозге. Потом я спросил его: «На что похоже ваше тело?» Он ответил: «Ни на что, это просто машина». «Качественная машина?» – спросил я. «Неважно, насколько она качественная, – ответил он, – но доставила же меня сюда».

Изменение метафоры, как видите, произошло. Поскольку он был уже достаточно духовным созданием, я лишь помог ему усвоить новую метафору, которая не шла бы «вразрез» с его собственными убеждениями. Я спросил его, как бы он обращался со своим телом, если бы представил, что это не просто машина, доставившая его сюда, а *действительно храм его души*. В этот момент он опустил голову и вы могли бы заметить, что он готов был поверить в то, чем действительно является его тело. Благодаря этому одному простому сдвигу понятия он в один момент сделал все необходимые изменения в своих неосознанных принципах относительно еды: *что* есть, *когда* есть, *как* есть и *как* обращаться со своим телом. Одна глобальная метафора изменила его представление о собственном теле.

А как вы обращаетесь с «храмом души»? Не заталкиваете ли вы в него груды жирной, плотной пищи? Вновь обретенное почтительное отношение Маэстро к собственному телу преобразило его. Сейчас, когда я пишу эти строки, прошло уже полгода с того момента, когда он посетил мой семинар; и *он уже потерял 62 килограмма только благодаря этой единственной метафоре* и руководствуется ею каждый день своей жизни. Она стала *привычной* метафорой, сформировавшей его образ мышления и действия. Теперь, отправляясь в гастроном, он

спрашивает себя: «Разве могу я такое забросить в „храм“?» Иногда, если он замечает, что ноги несут его в супермаркет, битком набитый всеми этими вкусными вещами, он тотчас представляет, как его тело поджаривают на вертеле над жаровней, и этого бывает достаточно, чтобы повернуть в другую сторону.

Помимо всего прочего, у Маэстро была также привычка слушать музыку, и он включал ее так громко, что окружающие боялись, как бы у него не лопнули барабанные перепонки. Теперь он вообще не слушает прежнюю музыку, поскольку, как он сказал, «я хочу позаботиться о своем „храме“». Ну, вы поняли, что такое невероятная сила глобальных метафор, способная изменить фактически любую сферу вашей жизни?

Метаморфозы: из гусеницы – в бабочку

Однажды, когда моему сыну Джошуа было шесть или семь лет, он пришел домой истерически рыдая, потому что один из его друзей попал под какой-то спортивный снаряд на школьной площадке для игр и умер в результате полученных травм. Я сел рядом с Джошуа и сказал: «Мой дорогой, я знаю, каково тебе сейчас. Ты горюешь по нему, и поэтому тебе придется испытать эти чувства. Но тебе необходимо понять, что ты чувствуешь себя так потому, что ты еще гусеница». «Кто?» – спросил он. Я понял, что уже немного разрушил его модель, и сказал: «Ты мыслишь как гусеница». Он спросил, что я имею в виду.

«Наступает момент, – сказал я, – когда большинство гусениц думают, что они умирают. Они считают, что жизнь закончена. Когда это происходит?» «Да, я знаю, когда эта штука начинает обматываться вокруг нее», – сказал мальчик. «Да, – подтвердил я, – очень скоро гусеница должна завернуться в кокон, зарывшись во всю эту ерунду. И знаешь что? Если бы ты развернул этот кокон, то увидел бы, что там больше нет гусеницы. Там только вся эта чепуха, что-то липкое и прочий вздор. И большинство людей думают, что она умерла. Но на самом деле она начала видоизменяться. Ты понимаешь? Она начала переходить из одного состояния в другое. И кем она вскоре становится?» «Бабочкой», – ответил мальчик.

Я спросил: «А могут другие маленькие гусеницы, живущие на земле, увидеть, что эта гусеница стала бабочкой?» «Нет», – ответил Джошуа. «А когда гусеница выбирается из кокона, что она делает?» – спросил я. И Джошуа сказал: «Она улетает». «Да, она выбирается наружу, солнышко обсушивает ей крылышки, и она летит. Она становится гораздо прекраснее, чем когда была гусеницей. Так она становится более свободной или менее свободной?» Джошуа сказал: «Гораздо свободнее». «Как ты думаешь, – спросил я, – у нее будет больше удовольствий?» «Да, – сказал мальчик, – у нее меньше ножек, и она не будет так уставать». «Это верно. Ей больше не нужны ножки, у нее есть крылышки. И мне кажется, у твоего друга сейчас есть крылья. Понимаешь, не нам решать, когда кому быть бабочкой. Мы считаем, что это неправильно, но я думаю, Бог лучше знает, когда наступает это время. Сейчас зима, а ты хочешь, чтобы было лето, но у Бога другие планы. Иногда нам нужно просто довериться ему, Бог лучше нас знает, как сделать бабочек. А когда мы еще гусеницы, то порой не понимаем, что существуют бабочки, потому что они вверху, над нами, – нам просто нужно помнить, что они там». Когда я сказал это, Джошуа улыбнулся, крепко обнял меня и сказал: «Я уверен, что из него получилась прекрасная бабочка».

Метафоры могут изменить значение, которое вы ассоциируете с чем-то, изменить то, с чем вы связываете страдание и удовольствие, и преобразовать вашу жизнь так же успешно, как вы преобразовывате свой язык. Выбирайте их тщательно, разумно – так, чтобы они углубляли и обогащали ваш жизненный опыт и опыт тех людей, которые вам дороги. Станьте «детективом

метафор». Как только услышите, что кто-нибудь использует метафору, которая ставит какие-либо ограничения, подойдите, разрушьте их модель и предложите новую метафору. Делайте это для других и для себя.

Итак, попробуйте сделать следующее упражнение.

1. Что такое жизнь? Запишите уже выбранные метафоры: «Жизнь – это…» Проведите «мозговой штурм», перебрав все возможные метафоры относительно жизни. Если вы в таком состоянии, когда ничего не приходит в голову, то, вероятно, назовете ее «битвой» или «полем боя»; а если вы в хорошем состоянии, то, возможно, назовете ее «даром». Запишите все это на бумагу. Затем перечитайте список и спросите себя: «Если жизнь такая-то и такая-то, то что это значит для меня?» Если жизнь священна, то что это значит? Если жизнь – это сон, то что это значит? Если весь мир – это сцена, то что это значит? Каждая из ваших метафор вдохновляет и ограничивает. «Весь мир – сцена» может быть прекрасной метафорой, так как это означает, что вы можете выйти на нее, что-то произнести и быть услышанными. Но это может также означать, что вы – человек, который все время играет, вместо того чтобы проявлять свои истинные чувства. Поэтому оцените метафоры, которые считаете приемлемыми для себя. Какие у них преимущества и недостатки? Какие новые метафоры вы хотели бы применить к своей жизни для того, чтобы почувствовать себя более счастливыми, свободными и вдохновленными?

2. Сделайте список всех метафор, которые связываете с личными отношениями или браком. Они вдохновляют вас или действуют расслабляюще? Помните, что само по себе сознательное отношение к этому может преобразовать ваши метафоры, так как ваш мозг начинает говорить: «Это не срабатывает – это *смешно*!» И вы можете легко усвоить новую метафору. Прелесть этой методики в том, что она очень проста.

3. Возьмите другую область вашей жизни, которая оказывает на вас существенное влияние, – будь то бизнес, отношения с родителями, детьми, ваши способности к учебе – и найдите метафоры для данной области. Запишите эти метафоры и проверьте их воздействие. Запомните: «обучение подобно игре». Если для вас учеба подобна «удалению зубов», то представьте боль, которую вы себе причиняете! Это может оказаться хорошей метафорой для изменения – и **немедленного** изменения. Опять-таки, проверьте, какие позитивные и негативные последствия влечет за собой каждая из метафор. Использование их может открыть новые возможности в вашей жизни.

4. Создайте новые, более вдохновляющие метафоры для каждой из этих областей. Примите решение, что с этого момента вы будете думать о жизни, выбрав одну из четырех-пяти новых метафор: «жизнь не поле боя», «жизнь не испытание», «жизнь – игра», «жизнь – танец», «жизнь священна», «жизнь – дар», «жизнь – праздник», – любую, которая создает для вас наиболее позитивный эмоциональный подъем.

4. Создайте новые, более вдохновляющие метафоры для каждой из этих областей. Примите решение, что с этого момента вы будете думать о жизни, выбрав одну из четырех-пяти новых метафор: «жизнь не поле боя», «жизнь не испытание», «жизнь – игра», «жизнь – танец», «жизнь священна», «жизнь – дар», «жизнь – праздник», – любую, которая создает для вас наиболее позитивный эмоциональный подъем.

5. И наконец, примите решение, что вы будете пользоваться этими новыми, вдохновляющими метафорами следующие тридцать дней.

Приглашаю вас испытать на себе весь блеск новых метафор, которые могут оторвать вас от земли и дать почувствовать, что вы «парите в небесах», и так до тех пор, пока не окажетесь на «седьмом небе». Находясь на верху блаженства, вы можете посмотреть вниз на «усыпанный розами путь» и «расцвести от счастья», зная, что вся испытываемая вами в этот момент радость – всего лишь «верхушка айсберга». **Держите свои метафоры под контролем и создайте для себя новый мир – мир возможностей, наполненности, чудес и радости.**

Как только вы овладеете искусством создания метафор, трансформации лексики и постановки стимулирующих вопросов, вы будете готовы освоить…

11. Десять эмоций силы

Нельзя превратить тьму в свет, а апатию – в движение без эмоций.

Карл Янг

Я хочу представить вам одного парня по имени Уолт. Это хороший, порядочный человек, который всегда старается делать все правильно. Он построил свою жизнь по определенной схеме: все должно находиться на своих местах и в должном порядке. Всю неделю он ежедневно поднимается ровно в 6:30 утра, принимает душ и бреется, быстрыми глотками выпивает чашку кофе, заворачивает завтрак, состоящий из бутерброда с копченой колбасой и печенья, и выбегает из дому в 7:10, сорок пять минут тратит на дорогу и подходит к своему рабочему столу в 8:00, садится и выполняет ту же работу, которую выполняет на протяжении последних двадцати лет.

В 17:00 он отправляется домой, открывает бутылку «прохладительного» и берет в руки пульт от телевизора. Часом позже приходит домой его жена, и они решают, что съесть на ужин: то, что осталось от вчерашнего, или поставить в микроволновую печь пиццу. После ужина он смотрит телевизионные новости, в то время как жена купает детишек и укладывает их спать. Не позже 21:30 он уже в постели. Выходные он посвящает работе во дворе, моет машину и бездельничает. Уолт и его новая жена вместе уже три года, и хотя он не назвал бы их отношения «пылающими страстью», они устраивают его – несмотря на то, что со временем окажется, что они во многом повторяют те же самые модели, которые были в первом браке.

А вы знаете кого-нибудь, кто живет так же, как Уолт? Может быть, это близкий вам человек, которому в равной степени незнакомы как опустошенность и упадок духа, так и вспышки страсти и радость. Как-то я слышал такое высказывание, что разница между бороздой и могилой – в двух метрах; а приблизительно столетие тому назад Торо обнаружил, что «большинство мужчин ведут жизнь, полную отчаяния». Когда мы перешагнули в следующее столетие, эта фраза стала, к сожалению, более популярна, чем когда-либо прежде. Если я и заметил в массе писем, которые получил с тех пор, как написал книгу «Беспредельная власть», что-то общее, так это то, что большинство людей живут именно по такому образцу, – что «происходит» не только потому, что они хотят избежать страданий, – с жадностью используют любую возможность почувствовать себя более живыми, более пылкими, более энергичными. С моей точки зрения (а я объехал весь мир, встречался с людьми всех слоев общества и «ощущал пульс» сотен тысяч отдельных личностей), все мы, похоже, инстинктивно понимаем опасность эмоциональной скудости и отчаянно ищем средства заставить свое сердце затрепетать вновь.

Очень многие люди заблуждаются, считая, что эмоции неподвластны их контролю, что это что-то такое, что происходит спонтанно, как реакция на события нашей жизни. Часто мы боимся

эмоций как каких-то вирусов, которые незаметны, пока мы находимся в состоянии покоя, и набрасываются на нас, когда мы оказываемся наиболее ранимы. Иногда мы думаем о них как о «бедных родственниках» нашего разума и недооцениваем их. Или считаем, что эмоции возникают в ответ на поступки или слова других людей. Что общего во всех этих глобальных убеждениях? Ошибочное представление о том, что мы не в состоянии контролировать эти загадочные явления, называемые эмоциями.

В стремлении избежать определенных эмоций люди часто идут на серьезные, а порой даже смешные поступки. Они прибегают к наркотикам, пьянству, обжорству, азартным играм, впадают в глубокую депрессию. Чтобы как-нибудь не «ранить» любимого человека (или чтобы он не ранил их), они подавляют все эмоции, становятся эмоционально неполноценными и в итоге разрушают все то, что соединяло их, вызывая таким образом чувство опустошенности у самых любимых людей.

Я пришел к выводу, что существуют четыре основных способа, с помощью которых люди справляются с эмоциями. Какой из них вы использовали сегодня?

1. Желание избежать. Все мы хотим избежать болезненных эмоций. В результате большинство людей пытаются избегать любой ситуации, которая может привести к эмоциям, которых они боятся, или, что еще хуже, некоторые стараются не испытывать вообще никаких эмоций! Если, например, они боятся отказа, то стараются избегать любой ситуации, которая может привести к отказу. Они шарахаются от завязывания любых отношений. Они не идут на работу, которая чревата проблемами. Желание справиться с эмоциями, таким образом, является основной ловушкой, поскольку оно дает возможность избежать негативных ситуаций и может защитить вас на короткое время, но в то же время лишает вас удовольствия ощутить в полной мере любовь, интимную близость и расположение, к которым вы больше всего стремитесь. **И главное – вы все равно не можете избежать чувств.** Гораздо более действенным способом является умение найти скрытые позитивные значения в том, что считали раньше негативными эмоциями.

2. Отрицание. Вторым методом, как справиться с той или иной эмоцией, является стратегия *отрицания*. Люди часто пытаются избавиться от каких-либо чувств, утешая себя: «Все *не так уж* плохо». Тем не менее они внутренне поддерживают пламя этого чувства, все время думая о том, насколько все ужасно, или как кто-то мог обойти их, или почему то, что они делают правильно, все равно получается не так, как надо, и почему это всегда случается *именно с ними*? Другими словами, они никогда не изменяют своей сосредоточенности или физиологии и продолжают задавать одни и те же деморализующие вопросы. Испытывая ту или иную эмоцию и притворяясь, что этого нет, они лишь вызывают этим еще большее страдание. И опять-таки, игнорируя информацию, которую пытаются сообщить вам данные эмоции, вы не поправите дело. **Если информация, которую пытаются донести до вас эмоции, не принимается во внимание, то это лишь усиливает силу тока; они становятся настолько интенсивными, что вы в конце концов уже не можете не обратить на них внимания.** Стремление отрицать свои эмоции не является решением проблемы. В этой главе вы познакомитесь со стратегией понимания эмоций и правильного их использования.

3. Соперничество. Многие люди перестают бороться со своими болезненными эмоциями, занимая позицию полного потакания им. Вместо того чтобы узнать, какую позитивную информацию несут им данные эмоции, они усиливают их и причиняют себе еще большую боль. Они считают это своеобразным «признаком мужества» и начинают соперничать с другими людьми, как бы говоря: «Вы думаете, что *сделали* мне плохо? Так *я* могу сделать себе еще хуже!» Это буквально становится частью их сущности, способом показать свою необычность; они начинают гордиться тем, что им хуже, чем кому-либо другому. Но как вы можете

представить, это самая опасная ловушка из всех. Такого подхода следует избегать всеми силами, поскольку он становится всеобъемлющим пророчеством, когда человека полностью захлестывают негативные чувства – и он как бы сам себя загоняет в настоящую западню. Гораздо более действенным и здоровым способом справиться с эмоциями, которые мы считаем болезненными, является осознание, что они служат позитивной цели.

4. Познание их и использование. Если вы хотите, чтобы в вашей жизни все шло как надо, то *должны* заставить свои эмоции работать на вас. Вы не можете убежать от них; не можете их приглушить; не можете их ограничить или обмануть себя относительно их значения. Но вы не можете также позволить им управлять вашей жизнью. Эмоции, даже те, которые кажутся бесполезными на короткое время, на самом деле подобны внутреннему компасу, указывающему направление действий, которые вам следует предпринять, чтобы достичь поставленной цели. Не зная, как пользоваться этим компасом, вы отдаете себя на расправу психологическому срыву.

Многие терапевтические дисциплины начинаются с ошибочного предположения, что эмоции являются нашими злейшими врагами или что наше эмоциональное состояние берет свои корни в прошлом. Суть в том, что мы с вами можем в один момент перейти от плача к смеху, если модель нашей умственной сосредоточенности и физиологии не будет достаточно разрушена. Например, Фрейд, проводя сеансы психоанализа, искал «глубоких, темных тайн» в нашем прошлом, чтобы объяснить наши нынешние трудности. А мы знаем, что если что-то упорно ищешь, то обязательно это найдешь. Если вы постоянно ищете причины, почему ваше прошлое подрезает крылья настоящему или почему вас так «скрутили» обстоятельства, то ваш мозг будет подыгрывать вам, обеспечивая подтверждения, чтобы подкрепить ваш запрос и выработать соответствующие негативные эмоции. Насколько было бы лучше принять глобальное убеждение, что ваше прошлое не имеет ничего общего с будущим.

Единственным способом эффективного использования ваших эмоций является понимание того, что все они служат вам. Вы должны учиться на своих эмоциях и использовать их для получения результатов, которые необходимы вам для достижения более высокого, качественного уровня жизни. **Эмоции, которые вы прежде считали негативными, являются всего лишь *призывом к действию***. Кстати, вместо того чтобы называть их негативными эмоциями, начиная прямо с этой главы давайте называть их **сигналами к действию**. Когда вы ознакомитесь с каждым сигналом и тем, какую он несет в себе информацию, ваши эмоции перестанут быть вашими врагами, они станут вашими союзниками, друзьями, наставниками и инструкторами; они будут *направлять* вас к сверкающим жизненным высотам, помогая преодолеть самые деморализующие влияния. Умение использовать эти сигналы освобождает от всякого рода страхов и позволяет ощутить все духовное богатство человека. Достигнув этой точки, вы *должны* изменить свои глобальные убеждения относительно значения эмоций. Они не являются заменителями логики или результатом прихоти других людей. Это «сигналы к действию», цель которых – попытаться *привести* вас к более высокому уровню жизни.

Если будете реагировать на свои эмоции только с помощью модели избежания, то можете пропустить бесценную информацию, которую они несут в себе. Если вы будете постоянно упускать эту информацию и не сможете справиться со своими эмоциями, когда они впервые обрушатся на вас, то они перерастут в сокрушительный кризис. Все наши эмоции в определенном объеме, в определенное время и в определенном контексте играют важную и ценную роль.

Осознайте, что эмоции, которые вы испытываете *в каждый данный момент*, являются даром, руководством, системой поддержки, *призывом к действию*. Если вы

подавляете свои эмоции и пытаетесь устранить их из своей жизни или если позволяете им накаляться и полностью завладевать вами, то вы расточаете один из самых драгоценных источников.

Следовательно, кто является источником эмоций? **Вы являетесь источником всех своих эмоций, *вы сами* создаете их.** Многие считают, что им следует дождаться определенных событий, для того чтобы испытать желаемые эмоции. Например, они не позволяют себе испытывать чувство счастья, принимать любовь других или чувствовать уверенность в себе до тех пор, пока не осуществятся определенные ожидания. Но я советую вам **не сдерживать позитивных чувств в любое время, в любом месте.**

На семинарах, которые я провожу недалеко от моего дома в Дель-Мар, штат Калифорния, мы разработали забавный якорь, который напоминал нам о том, кто действительно отвечает за наши эмоции. Эти семинары проводятся в оригинальном помещении в форме четырехугольной звезды в гостинице «L'Auberge», расположенной прямо на берегу океана с одной стороны и возле железной дороги – с другой. Примерно четыре раза в день мы слышим громкий свисток паровоза проходящего мимо поезда. Некоторые участники семинара чувствовали раздражение, когда этот звук заставлял нас прерывать занятие (не забывайте, что они еще не были знакомы с трансформационной лексикой!), и я решил, что это послужит прекрасной возможностью, чтобы превратить раздражение в веселую минуту отдыха. «С этого момента, – сказал я, – как только мы услышим гудок паровоза, мы будем веселиться. Я хочу посмотреть, сможете ли вы заставить себя испытывать приятные чувства, когда слышите звуки проходящего поезда. Мы всегда ждем, чтобы пришел кто-то или чтобы случилось что-то такое, что способствовало бы нашему хорошему настроению. Но кто определит, тот ли это человек и та ли это ситуация? Когда у вас появляется хорошее настроение, кто заставляет вас чувствовать себя хорошо? *Вы сами!* Но вы просто привыкли к тому, чтобы случилось А, Б или В, прежде чем вы позволите себе почувствовать подъем. Зачем же ждать? Почему не выработать привычку, не сказать себе, что, когда вы услышите гудок паровоза, вы автоматически почувствуете хорошее настроение? Ведь в этом гудке есть положительный момент, заключающийся в том, что он более вероятен, более предсказуем, чем те люди или события, которые могут явиться (а могут и не явиться), чтобы вызвать у вас позитивные чувства.

Теперь, когда мы слышим звуки проходящего поезда, нас охватывает ликование. Слушатели тут же вскакивают с мест, приветствуя его громкими радостными криками, и ведут себя как сумасшедшие, включая врачей, юристов, членов руководящего состава крупных компаний – людей, которые придерживались раз и навсегда выработанной этики поведения до того, как прибыли сюда! А потом, рассаживаясь по своим местам, они начинают громко смеяться. Какой можно извлечь из этого урок? Никогда не нужно ждать кого-то или чего-то! **Вам не нужна никакая особая причина для хорошего расположения духа – вы просто можете принять решение обрести такое настроение *прямо сейчас*, просто потому, что вы живете, потому, что хотите жить.**

Поэтому если вы являетесь источником всех своих эмоций, то почему не поддерживаете хорошего настроения все время? Опять-таки, это происходит потому, что ваши так называемые негативные эмоции посылают вам определенную информацию. **Какова же информация этих сигналов к действию? Они сообщают вам: то, что вы делаете на данном этапе, не срабатывает, причина, вызывающая переживания, является либо способом *восприятия* вами происходящего, либо *процессом*, который вы используете (то, как вы *сообщаете* о своих потребностях и желаниях людям, или *действия, которые предпринимаете при этом*).**

То, что вы делаете, не является достижением желаемого результата, и вам нужно *изменить*

свой подход. Вспомните, что ваше восприятие направляется тем, на чем вы сосредоточиваетесь, и тем, как вы интерпретируете события. Вы можете изменить в один момент свое восприятие путем простого изменения привычки использования вашей физиологии или постановки лучшего вопроса.

Процесс – это ваша форма общения. Может быть, вы слишком жестки в общении или этот процесс даже не отвечает вашим потребностям, и вы ждете, чтобы другие люди *узнали о том*, что вам нужно. Это может вызывать большие переживания, озлобленность и чувство обиды. **Возможно, этот сигнал к действию, исходящий от чувства обиды, пытается дать вам понять, что необходимо изменить способ общения**, с тем чтобы вы не испытывали снова чувства обиды в будущем. **Чувство подавленности – очередной сигнал к действию, подсказывающий вам, что следует изменить восприятие проблем**, которые вы хотите уладить и которые считаете перманентными или неразрешимыми. Или вам нужно предпринять какое-либо физическое действие, чтобы утрясти проблемы в какой-то одной области вашей жизни, с тем чтобы впредь вы помнили, что способны ими управлять.

Это реальная информация всех ваших сигналов к действию. Они просто помогут вам предпринять действие, чтобы изменить образ мышления, восприятие, форму общения или поведения. Эти призывы к действию служат для того, чтобы напомнить вам о том, что не следует уподобляться мухе, бьющейся о стекло в тщетной попытке выбраться наружу, – если вы не измените своего подхода, то никакое упорство в мире не будет компенсировано. Сигналы к действию нашептывают вам (а может быть, и громко взывают!), в то время как вы испытываете страдание от необходимости изменить свои действия.

Шесть шагов к овладению эмоциями

Я понял, что, испытывая какую-нибудь болезненную эмоцию, могу сделать шесть шагов, чтобы быстро разрушить ограничивающую модель, найти преимущество в этой эмоции и поднять себе настроение так, чтобы в будущем я мог извлечь урок из этой эмоции и быстро устранить страдание. Давайте вкратце рассмотрим их.

Шесть шагов к овладению эмоциями

Я понял, что, испытывая какую-нибудь болезненную эмоцию, могу сделать шесть шагов, чтобы быстро разрушить ограничивающую модель, найти преимущество в этой эмоции и поднять себе настроение так, чтобы в будущем я мог извлечь урок из этой эмоции и быстро устранить страдание. Давайте вкратце рассмотрим их.

Шаг первый

Определите, что вы в действительности чувствуете

Люди часто чувствуют себя настолько перегруженными, что даже *не знают*, что они на самом деле чувствуют. Они лишь сознают, что на них «навалились» все эти негативные эмоции и чувства.

Вместо того чтобы поддаваться этому чувству, отступите на минуту назад и спросите себя: «Что я в действительности чувствую прямо сейчас?» Если вы сразу ответите: «Я чувствую

гнев», то спросите себя: «Действительно ли я испытываю чувство гнева? Или это что-то другое? Может быть, на самом деле это чувство *обиды*? Или чувство *потери* чего-то?» Осознайте, что чувство обиды или потери не столь сильно, как чувство гнева. Уделив немного времени на определение того, *что* вы в действительности чувствуете, и на постановку вопросов относительно этих эмоций, вы, возможно, сможете снизить испытываемую вами эмоциональную интенсивность и, следовательно, справиться с ситуацией быстрее и с большей легкостью.

Если вы, например, говорите: «Сейчас я чувствую себя отвергнутым», то можете спросить себя: «Я чувствую себя отвергнутым или испытываю чувство *отдаления* от человека, которого люблю? Я чувствую себя отвергнутым или *разочарованным*? Я чувствую себя отвергнутым или испытываю чувство *некоторого дискомфорта*?» Вспомните, что сила трансформационной лексики может немедленно снизить интенсивность ваших чувств. К тому же в процессе определения того, что вы в действительности чувствуете, вы можете еще больше снизить интенсивность, что с большей легкостью поможет получить представление о данной эмоции.

Шаг второй

Осознайте и оцените свои эмоции, зная, что они поддерживают вас

Никто не хочет вызывать у себя ошибочных эмоций. Мысль о том, что ваше чувство «ошибочно», является прекрасным способом разрушить подлинное внутреннее общение с собой, а также с другими. Скажите спасибо, что у вас в мозге есть участок, который посылает вам сигнал поддержки, призыв к действию произвести изменение либо в восприятии того или иного аспекта вашей жизни, либо в ваших действиях. Если вы хотите доверять своим эмоциям, пусть даже в этот момент вы не понимаете их (каждая из тех, что вы испытываете, направлена на то, чтобы помочь вам произвести позитивное изменение), то немедленно прекратите войну, которую ведете с собой. Вместо этого вы придете к простым решениям.

Редко бывает так, чтобы «ошибочная» эмоция стала менее интенсивной. То, чему мы сопротивляемся, имеет тенденцию проявлять упорство. **Вырабатывайте способность оценивать *все* эмоции** – и, подобно тому как ребенок успокаивается, когда добивается к себе внимания, вы заметите, что ваши эмоции почти сразу «улягутся».

Шаг третий

Проявляйте любопытство: какую информацию несет в себе данная эмоция

Помните силу изменения эмоционального состояния? Если вы вызовете у себя состояние истинного любопытства относительно чего-нибудь, то оно послужит немедленным разрушением модели любой эмоции и даст вам возможность многое узнать о себе. **Любопытство помогает справиться с эмоциями, решить данную проблему и помешать подобной проблеме повториться в будущем.**

Как только начнет возникать та или иная эмоция, проявите любопытство относительно того, что она действительно вам сулит. Что вам следует сделать прямо сейчас, чтобы улучшить положение вещей? Например, если вы чувствуете себя одиноким, проявите любопытство и спросите себя: «Возможно ли, чтобы я просто неправильно истолковывал ситуацию, которая говорит мне о том, что я одинок, когда на самом деле у меня столько друзей? Если я прямо

сейчас дам им знать, что хочу с ними встретиться, разве они не изъявят такого же желания? Может быть, это чувство одиночества посылает мне информацию о том, что необходимо предпринять действие, протянуть руку и войти в контакт с людьми?»

Ниже я привожу четыре вопроса, которые вы можете задать себе, чтобы вызвать любопытство относительно своих эмоций.

Что я действительно хочу почувствовать?

Во что я должен верить, чтобы чувствовать себя так, как сейчас?

Что я хотел бы сделать, чтобы получить решение и справиться с этим прямо сейчас?

Чему я могу от этого научиться?

Когда вы начнете интересоваться своими эмоциями, вы узнаете о них то важное, что касается не только сегодняшних проблем, но также и будущих.

Шаг четвертый

Будьте уверенными

Будьте уверенными в том, что сможете тотчас справиться с данной эмоцией. **Самый быстрый, самый простой и самый действенный способ, который я знаю, для того чтобы справиться с любой эмоцией, – это вспомнить время, когда вы уже испытывали подобное чувство, и осознать, что *успешно справились с этим раньше.*** А раз вы справлялись с ней в прошлом, то можете справиться опять, сегодня. Суть в том, что если вы пользовались раньше этим сигналом к действию и преуспели, то у вас уже есть *стратегия* по изменению своего эмоционального состояния.

Поэтому прямо сейчас остановитесь и подумайте о том времени, когда испытывали такие же эмоции, и как справлялись с ними позитивным способом. Используйте это как модель или схему того, что можете сделать прямо сейчас для изменения своего душевного состояния. Что вы делали тогда, в прошлый раз? Изменяли свою сосредоточенность, вопросы, которые задавали себе, свое восприятие? Или вы предпринимали какое-то новое действие? Примите решение сделать то же самое сейчас, с уверенностью, что это сработает с таким же успехом, как и тогда.

Если вы чувствуете себя подавленным и раньше уже справлялись с этим, спросите себя: «Что я делал тогда?» Может быть, вы предпринимали какое-нибудь новое действие вроде бега трусцой или телефонных разговоров с друзьями? Так как у вас есть некоторый опыт этого состояния в прошлом, сделайте то же самое сейчас, и вы увидите, что добьетесь тех же результатов.

Шаг пятый

Убедитесь, что вы можете справиться с этим не только сегодня, но также и в будущем

Вы хотите чувствовать *уверенность* в том, что можете легко справиться с этой эмоцией в будущем, имея для этого прекрасный план. Один из способов сделать это – просто вспомнить, как вы это делали раньше, и *повторить* ситуации, с которыми успешно справлялись в

прошлом, на тот случай, если вам придется применить сигнал к действию в будущем. Смотрите, слушайте и ощущайте, насколько легко вы справляетесь с данной ситуацией. Повторение этого с эмоциональной интенсивностью создаст в вашей нервной системе невральный путь уверенности, который поможет легко преодолевать подобные проблемы.

Дополнительно к этому быстро запишите на листе бумаги три или четыре других способа, с помощью которых вы могли бы изменить свое восприятие, когда появится сигнал к действию, или взаимосвязь чувств со своими потребностями, или действия, которые вы предпринимаете в этой конкретной ситуации.

Шаг шестой

Настройтесь и приступайте к действию

Теперь, когда вы покончили с первыми пятью шагами, определим, что вы в действительности чувствуете, оценим эмоцию, вместо того чтобы бороться с ней; проявим любопытство относительно того, что она в действительности означает и какой вы получили благодаря этому урок; выявим, как справиться с ситуацией путем моделирования успешных прошлых стратегий относительно того, как управлять данной эмоцией; повторим это с учетом будущих подобных ситуаций и выработаем чувство уверенности. Теперь стал очевиден и последний шаг – *настроиться и приступить к действию!* Настройтесь на то, что вы можете легко справиться с этой эмоцией, и предпримите какое-нибудь действие, чтобы доказать, что вы можете это сделать. Не цепляйтесь за ограничивающие эмоции. Выражайте себя, используя то, что внутренне отработали для создания изменения в восприятии или действиях. Помните: те новые разграничения, которые вы только что провели, изменят ваше настроение и желание действовать не только сегодня, но и в будущем.

Овладев этими шестью простыми шагами, вы можете справиться фактически с любой эмоцией. Если окажется, что вы снова и снова преодолеваете одну и ту же эмоцию, то этот метод поможет вам определить модель и изменить ее за очень короткий период времени.

Овладев этими шестью простыми шагами, вы можете справиться фактически с любой эмоцией. Если окажется, что вы снова и снова преодолеваете одну и ту же эмоцию, то этот метод поможет вам определить модель и изменить ее за очень короткий период времени.

Так что попрактикуйтесь в использовании этой системы. Подобно любому новому явлению, эта схема может показаться несколько громоздкой. Но чем чаще вы будете к ней прибегать, тем проще она будет в использовании, и скоро вы заметите, что уже способны направить себя и пройти через то, что привыкли считать минными полями. Вместо этого вы ясно ощутите, как ваш личный инструктор направляет каждый ваш шаг и указывает, куда идти, чтобы достичь поставленных целей.

Помните: лучшее время для преодоления эмоции – это когда вы еще только начинаете ее ощущать. Гораздо труднее разрушить эмоциональную модель, когда она разыгралась в полную силу. Моя философия заключается в том, чтобы «убить чудовище в самом зародыше». Используйте эту систем у сразу, как только появится сигнал к действию, и вы сможете быстро справиться практически с любой эмоцией.

Десять сигналов к действию

Обладая навыком использования шести вышеприведенных шагов, вы можете изменить большую часть эмоций. Но, для того чтобы уметь не уклоняться от них, полезно было бы понять, что может дать позитивная информация каждой из ваших основных эмоций, или сигналов к действию. На следующих страницах я поделюсь с вами десятью основными эмоциями, которых большинство людей стараются избежать, но которые вы можете использовать, чтобы побудить себя к действию.

Простое прочтение списка сигналов к действию не даст вам мгновенного овладения эмоциями. Вы должны заставить себя *использовать эти действия постоянно*, с тем чтобы извлечь из них пользу. Я предлагаю перечитать этот раздел несколько раз, подчеркивая наиболее важные для вас места, а затем выписать сигналы к действию на карточку размером 3 × 5 см и всегда носить ее с собой, таким образом напоминая себе о том значении, которое та или иная эмоция действительно имеет для вас, и какое действие вы можете предпринять, чтобы ее использовать. Прикрепите одну из таких карточек на лобовом стекле своей автомашины не только для того, чтобы перечитывать ее в течение дня, но также для того случая, когда попадете в затор на дороге и начнете «кипеть от ярости». Тогда вы могли бы вытащить эту карточку и напомнить себе о возможности и в это время получать позитивную информацию.

Давайте начнем с самого основного призыва к действию – с такой эмоции, как…

1. ДИСКОМФОРТ. Эти эмоции не обладают очень высокой интенсивностью, но они беспокоят нас и создают раздражающее ощущение, что все идет не совсем так, как надо.

Информация

Скука, раздражительность, беспокойство, утомление или легкое затруднение – все эти эмоции посылают вам информацию о том, что что-то не в порядке. Может быть, не годится способ, с помощью которого мы воспринимаем события, или предпринимаемые действия не производят желаемого результата.

Решение

Справиться с эмоциями дискомфорта просто:

1. Используйте навыки, которые вы уже узнали из этой книги, для изменения своего душевного состояния.

2. Выясните, чего вы хотите.

3. Усовершенствуйте свои действия. Осторожно попробуйте иной подход и посмотрите, нельзя ли немедленно изменить свое отношение к ситуации и/или качество производимых вами результатов.

Подобно другим эмоциям, чувство дискомфорта, если с ним не бороться, будет нарастать. Дискомфорт в каком-то смысле довольно болезненное чувство, но ожидание возможной эмоциональной боли гораздо сильнее, чем то чувство дискомфорта, которое вы можете испытывать в данный момент. Нам с вами необходимо помнить, что наше воображение может усиливать все в десять раз по сравнению с тем, что мы испытываем в реальной жизни. В

сущности, как говорят шахматисты и военные, «угроза атаки сильнее, чем сама атака». Когда мы начинаем предчувствовать страдание, особенно если оно высокого уровня, мы часто начинаем вырабатывать сигнал к действию на такую эмоцию, как…

2. СТРАХ. Эмоции страха включают все – от низких уровней беспокойства и опасения до высоких уровней тревоги, волнения и даже ужаса. Страх имеет цель, и его информация проста.

Информация

Страх – это просто ожидание того, что то, что может случиться, скоро потребует, чтобы вы были готовы к этому. Девиз бойскаутов гласит: **«Будь готов»**. Мы должны либо подготовиться к ситуации, либо что-нибудь сделать, чтобы ее изменить. Беда в том, что большинство людей либо стараются отрицать свой страх, либо с головой погружаются в него. Ни один из этих подходов не соответствует информации, которая говорит, что от чувства страха нужно постараться избавиться, иначе он будет продолжать преследовать вас, пока вы не примете эту информацию. Вы не хотите поддаваться страху и усиливаете его, начиная думать о худшем, что может случиться, но вы не хотите также притворяться, что его нет.

Решение

Проверьте, чего вы боитесь, и оцените, *что* должны сделать, чтобы мысленно себя подготовить. Отметьте, какие действия вам необходимо предпринять, чтобы как можно лучше справиться с этой ситуацией. Иногда мы проделываем всю возможную подготовку; больше мы ничего не можем сделать – но все равно пребываем в страхе. Это та точка, когда вы должны использовать противоядие от страха: вы должны принять решение **обрести веру, зная, что сделали все возможное, чтобы подготовиться к тому, *чего боитесь***, и что в большинстве случаев в жизни страхи редко сбываются. Если же то, чего вы боялись, произойдет, то вы можете испытывать…

3. БОЛЬ. Если и есть какая-нибудь эмоция, которая доминирует в человеческих отношениях как личного, так и профессионального характера, так это эволюция душевной боли. **Это чувство обычно проявляется в результате утраты.** Когда люди испытывают душевную боль или рану, они обычно набрасываются на других. Необходимо прислушаться к тому, какую истинную информацию несет в себе данная эмоция.

Информация

Информация, которую дает нам сигнал душевной боли, заключается в том, чтобы мы ожидали того, что не может быть удовлетворено. Это чувство часто возникает, когда мы ожидаем, что кто-то сдержит слово, но этого не происходит (даже если вы не говорите ему о своих ожиданиях, которые, скажем, он не разделяет и с другими, о чем вы узнаете от них). В этом случае вы чувствуете, что теряете духовную близость с этим человеком, может быть, даже доверие. Это чувство потери и создает ощущение душевной боли.

Решение

Topreading.ru

1) Представьте, что в действительности мы, возможно, ничего не потеряли. Может быть, ощущение, что человек старается ранить или обидеть вас, является ошибочным. Может быть, на самом деле он не понимает, какое влияние оказывают его действия на вашу жизнь.

2) Во-вторых, уделите минуту и заново оцените ситуацию. **Спросите себя: «Действительно ли это потеря? Или я сужу о ситуации слишком поспешно, слишком строго?»**

3) Третье решение, которое может помочь вам избавиться от чувства душевной боли, состоит в том, чтобы обдуманно и соответствующим образом связать свое чувство потери с данным человеком. Скажите ему: «В следующий раз, когда случится то-то и то-то, я могу неправильно истолковать твои поступки (слова) как то, что ты не любишь меня, и у меня будет тяжело на душе. Можешь ли ты объяснить, что случилось на самом деле?» В результате простого изменения вашей формы общения и выяснения, что случилось в действительности, часто оказывается, что боль сразу же проходит.

Однако если с чувством душевной боли не пытаться справиться, то обычно она усиливается и переходит в…

4. ГНЕВ. Эмоции гнева включают все – начиная с легкого раздражения и заканчивая возмущением, озлоблением, негодованием и даже вспышками ярости.

Информация

Гнев – это когда важный принцип или норма жизни нарушается кем-то или даже вами самими. (Мы более подробно поговорим об этом в главе 16.) Когда вы получаете информацию о гневе, вам следует понять, что можно изменить эту эмоцию в один момент.

Решение

1**) Подумайте, возможно, вы совершенно неправильно истолковали данную ситуацию: ваш гнев по отношению к этому человеку, который якобы нарушил ваши принципы, может быть основан на том факте, что он не знает, что для вас важнее всего (даже если вы уверены, что он знает).**

1**) Подумайте, возможно, вы совершенно неправильно истолковали данную ситуацию: ваш гнев по отношению к этому человеку, который якобы нарушил ваши принципы, может быть основан на том факте, что он не знает, что для вас важнее всего (даже если вы уверены, что он знает).**

2) Подумайте о том, что даже если этот человек и нарушил одну из ваших норм жизни, то сами эти нормы необязательно «правильные», даже если вы чувствуете полную в этом уверенность.

3) Задайте себе более подбадривающий вопрос вроде «А если по большому счету, то действительно ли этот человек любит меня?» Отвлекитесь от гневного чувства, спросив себя: «Чему это может меня научить? Как связать важность принципов, которых я сам придерживаюсь, с этим человеком таким образом, чтобы вызвать у него желание помочь мне и не пренебрегать моими принципами в будущем?»

Например, **если вы в гневе, измените свое восприятие** – возможно, этот человек действительно не знает о ваших принципах. Или **измените форму общения** – возможно, вы неправильно связываете ее с вашими реальными потребностями. Или **измените свое поведение** – скажите, например, так: «Подумай, ведь это личные дела. Обещай мне, что не будешь делиться этим с другими; это действительно важно для меня».

Постоянное чувство гнева или неспособность удовлетворить собственные стандарты или принципы приводит к тому, что происходит…

5. КРУШЕНИЕ НАДЕЖД. Крушение надежд может быть вызвано чем угодно. Всякий раз, когда мы чувствуем себя так, как будто окружены сплошными препятствиями, что все время прилагаем усилия и не получаем никакой отдачи, мы испытываем эту эмоцию.

Информация

Крушение надежд – это сигнал, вызывающий волнение. Он означает, что ваш мозг считает, что вы можете делать что-то лучше, чем делаете сейчас. Крушение надежд и разочарование – это не одно и то же; последнее – это когда вы чувствуете, что хотите в жизни чего-то такого, чего никогда не получите. **А крушение надежд, напротив, очень позитивный знак.** Он означает, что решение вашей проблемы – в пределах досягаемости, но то, что вы делаете сейчас, не срабатывает, и вам необходимо изменить свой подход, для того чтобы достичь цели. Это сигнал о том, что нужно стать более гибким! А как вы справляетесь с крушением ваших надежд?

Решение

1) Представьте, что крушение надежд – ваш друг, и с помощью метода «мозгового штурма» выработайте новые способы получения результата. Как выработать более гибкий подход?

2) Найдите решение, как справиться с данной ситуацией. Найдите живую модель, кого-нибудь, кто нашел способ добиться того же, к чему стремитесь и вы. Затем спросите у него, как вы могли бы более эффективно получить желаемый результат.

3) Порадуйтесь тому, что узнали, как помочь себе справиться с этой проблемой не только сегодня, но и в будущем, и, следовательно, потратив значительно меньше времени или энергии, вы получите истинное удовольствие.

Гораздо более опустошительной эмоцией, чем крушение надежд, является…

6. РАЗОЧАРОВАНИЕ. Разочарование может оказаться очень разрушительной эмоцией, если вы не справитесь с ней быстро. Это опустошительное чувство «упадка» или ощущение, что вы упустили что-то навсегда. Все, что вызывает у вас чувство тоски или сознание, что вы потерпели поражение, когда получили меньше того, чего ожидали, называется разочарованием.

Информация

Разочарование говорит вам о том, что ваше ожидание – цель, к которой вы

стремились, – по всей вероятности, не оправдается, поэтому самое время изменить ожидания и сделать их более соответствующими данной ситуации, предпринять действие для немедленного установления и достижения новой цели.

Решение

1) Немедленно представьте что-нибудь такое, что вы можете почерпнуть из этой ситуации и что могло бы помочь вам в будущем достигнуть желаемого.

2) Поставьте новую цель – что-нибудь такое, что было бы еще более вдохновляющим и к чему вы могли бы немедленно устремиться.

3) Подумайте о том, что вы могли судить о ситуации слишком поспешно. Часто то, в чем мы разочаровываемся, является всего лишь временными проблемами, как в истории с Билли Джоэлом, в главе 2. Как я уже сказал, мы с вами должны помнить, что «Бог правду видит да не скоро скажет». Мы должны просто оказаться в таком состоянии, которое я называю «быть в тонусе». Люди часто поддаются чувству разочарования, думая о чем-то совершенно нереальном. Если вы сегодня посадили в землю семена, то никак не можете ожидать, чтобы уже завтра выросло дерево.

4) Четвертое важное решение о том, как справиться с разочарованием, – это **понять, что ситуация еще не исчерпана, и выработать в себе больше терпения. Полностью переоценить то, чего вы действительно хотите, и начать вырабатывать еще более эффективный план для достижения этого.**

5) Наиболее мощным противоядием эмоции разочарования является **выработка позитивного ожидания относительно того, что произойдет в будущем, независимо от того, что случилось в прошлом.**

Крайнее разочарование, которое только может постигнуть человека, обычно выражается эмоцией…

7. КОМПЛЕКС ВИНЫ. Комплекс вины, сожаление и раскаяние относятся к разряду таких эмоций, которых люди больше всего хотят избежать, и поэтому они особенно поучительны. Эти эмоции воспринимаются болезненно, но они также выполняют ценную функцию, что становится очевидным, как только мы поймем, какую они несут в себе информацию.

Информация

Чувство вины говорит о том, что вы разрушили один из ваших собственных наиглавнейших принципов и должны *немедленно* сделать что-то для гарантии того, что не нарушите его в будущем. Если вы помните, в главе 6 я говорил, что система рычага срабатывает, когда человек начинает связывать страдание с данной проблемой. Если он связывает с той или иной формой поведения достаточно сильное страдание, то в конце концов изменит это поведение; поэтому самым сильным рычагом будет страдание, которое мы себе причиняем. Чувство вины для многих людей является самым сильным рычагом при изменении поведения. Однако некоторые люди пытаются справиться со своим чувством вины путем его отрицания и подавления. К сожалению, это редко дает какой-то результат. Чувство вины не уходит; оно лишь становится еще сильнее.

Другой крайностью будет поддаться и всецело погрузиться в это чувство, что лишь вызовет

страдание и приобретенную беспомощность. Не в этом цель комплекса вины. Эта эмоция возникает для того, чтобы побудить и привести нас к изменению. Люди порой не понимают этого и испытывают чувство такого раскаяния относительно сделанного в прошлом, что замыкаются в себе на всю оставшуюся жизнь. Но чувство вины несет совсем иную информацию. Оно говорит о том, что вы должны либо избегать подобного поведения – когда не уверены, приведет ли это к комплексу вины, – либо, если вы уже нарушили свой принцип, почувствовать достаточную боль, чтобы заставить себя взять повторное обязательство и установить принцип более высокого уровня. Как только вы выяснили причину своего прежнего поведения, относительно которого испытываете чувство вины, и были при этом искренни и последовательны, двигайтесь дальше.

Решение

1) Осознайте, что вы фактически нарушили важный принцип или стандарт, которому следовали в жизни.

2) Возьмите на себя обязательство, что это поведение никогда не повторится в будущем. Мысленно повторите, как вы могли бы справиться с такой же ситуацией, относительно которой у вас возникло чувство вины, таким образом, чтобы не нарушать важных для вас стандартов. Если вы возьмете такое обязательство, не допуская и тени сомнения, что никогда не допустите повторения подобного поведения, то у вас будут все основания избавиться от чувства вины. Тогда вы можете считать, что оно выполнило свою роль – побудив вас принять более высокий стандарт в будущем. Используйте его, не барахтайтесь в трясине этого чувства!

Некоторые люди мысленно и эмоционально терзают себя, потому что постоянно наступают на собственные принципы почти во всех сферах жизни. В результате большинство людей испытывают такое чувство, как...

8. НЕСООТВЕТСТВИЕ. Это чувство, как будто вы чего-то недостойны, возникает всякий раз, когда вы чувствуете, что не можете сделать чего-то такого, на что вполне способны. Проблема, конечно, в том, что часто у нас бывает совершенно необъективная самооценка. Во-первых, необходимо понять, какую информацию дает вам данное чувство.

Информация

Информация состоит в том, что вы в настоящий момент не обладаете необходимым уровнем знаний или навыков для решения данной задачи. Она говорит, что вы нуждаетесь в большем объеме информации, понимания, стратегий, средств или уверенности в себе.

Решение

1) Просто спросите себя: «Действительно ли эта эмоция соответствует данной ситуации? Действительно ли я не соответствую или мне следует изменить форму восприятия вещей?» Возможно, вы убедили себя, что для того, чтобы чувствовать соответствие, вам нужно уметь танцевать так же, как Майкл Джексон. Это восприятие может вызвать несоответствие. **Если ваше чувство оправдано, то информация несоответствия состоит в том, что вам нужно найти способ делать что-то лучше, чем вы делали**

раньше. В этом случае решение также очевидно.

2) Когда вы почувствуете несоответствие, задайтесь целью улучшить ту или иную сферу своей деятельности. Напомните себе, что вы не «совершенство», да вам это и не нужно. Осознав это, **вы почувствуете соответствие в тот момент, когда решите взять на себя обязательство ПИНС! – постоянного и непрерывного совершенствования в данной области.**

3) Найдите живую модель для подражания – человека, преуспевшего в той области, в которой вы чувствуете несоответствие, – и получите от него кое-какие инструкции по данному вопросу. Даже само решение усовершенствоваться в этой области своей жизни и добиться хотя бы незначительного прогресса сделает человека, чувствующего себя несоответствующим, человеком познающим. Это важная эмоция, поскольку, когда кто-то испытывает несоответствие, он имеет тенденцию попадать в ловушку приобретенной беспомощности и начинает смотреть на проблему как на нечто перманентное. Это самый злейший самообман. Вы не должны считать себя несоответствующим. Вы, возможно, недостаточно квалифицированы или недостаточно профессиональны в какой-то конкретной области, но это не значит, что вы не соответствуете вообще. Способность сделать что-то значительное есть в каждом из нас.

Когда мы начинаем чувствовать, что проблемы становятся перманентными или всеобъемлющими либо на нас свалилось столько дел, что мы не представляем для себя возможным с ними справиться, то поддаемся таким эмоциям, как…

9. ПЕРЕГРУЗКА ИЛИ ПОДАВЛЕННОСТЬ. Горе, депрессия и беспомощность – вот простые выражения чувства перегрузки или подавленности. Горе – это когда вы чувствуете, что нет ничего вдохновляющего относительно случившегося или что ваша жизнь попала под негативное влияние людей, событий или сил, которые вышли из-под вашего контроля. Люди в этом состоянии испытывают подавленность, и им кажется, что ничто уже не изменит этой ситуации, что проблема слишком велика, что она постоянная, всеобъемлющая и личная. Люди оказываются в этом эмоциональном состоянии, когда начинают воспринимать окружающий их мир как нечто враждебное, обрушившее на них больше проблем, чем им под силу решить, то есть внезапность, объем или интенсивность чувств кажутся им чрезмерными.

Информация

Состояние перегрузки (подавленности) заключается в том, что вы нуждаетесь в переоценке того, что является наиболее важным для вас в этой ситуации. Причина перегрузки заключается в том, что вы стараетесь справиться со слишком многими делами сразу и пытаетесь изменить все за один вечер. Чувство перегрузки или подавленности подрывает силы и разрушает больше человеческих жизней, чем любая другая эмоция.

Решение

1) Выберите из всего, с чем вам приходится иметь дело, самое важное и сосредоточьте на этом все свое внимание.

2) А теперь запишите все самые важные для вас дела, разместив их в порядке приоритетности. Даже простое занесение их в список уже вызовет у вас чувство некоторого контроля над ними.

3) Уладьте первое дело из списка и продолжайте в том же духе, пока не овладеете процессом, постепенно совершая действия. Как только вы усовершенствуетесь в одной конкретной области, начинайте вырабатывать стимул. Ваш мозг начнет сознавать, что вы контролируете свои действия и уже нет ощущения перегрузки, подавленности или депрессии, проблема уже не кажется перманентной и вы всегда можете найти решение.

4. Если вы почувствуете, что готовы справиться с такой разрушительной эмоцией, как горе, сосредоточьтесь на том, что вы можете контролировать, и представьте, что во всем этом должен быть какой-то побудительный мотив, даже если вы пока не можете уловить его.

Самоуважение часто связано с нашей способностью контролировать окружающие нас обстоятельства. **Когда мы не можем их контролировать, это вызывает слишком много интенсивных и одновременных требований к себе, в результате чего мы чувствуем себя перегруженными. Но мы обладаем также силой изменить это, сосредоточившись на том, что можем контролировать и с чем можем справиться в данный момент.**

Вероятно, эмоцией, которой люди боятся больше всего, является разобщенность, также известная как…

10. ОДИНОЧЕСТВО. К этой категории относится все, что вызывает у нас чувство обособленности, отчуждения или отрыва от других людей. Чувствовали ли вы когда-нибудь себя по-настоящему одиноким? Мне кажется, через это в той или иной мере проходят все.

Информация

Одиночество говорит о том, что вы нуждаетесь в связи с людьми. Но что означает эта информация? Часто люди связывают это с сексуальными отношениями или с моментом интимной близости. Они чувствуют разочарование, потому что даже в момент сближения все равно ощущают свое одиночество.

Решение

1) Решение относительно одиночества состоит в понимании того, что стоит вам протянуть руку – и вы немедленно завяжете отношения, а ваше одиночество закончится.

2) Определите, какого типа связь вам нужна. Интимная связь? Или, может быть, крепкие дружеские отношения, или вам нужен человек, умеющий выслушать вас, посмеяться или поболтать с вами. Вам просто нужно определить, каковы ваши истинные потребности.

3) Напоминайте себе, что в одиночестве есть своя прелесть; оно означает: «Я действительно забочусь о людях, я люблю быть среди них. Мне нужно выяснить, какого типа связь я хочу иметь прямо сейчас», а затем немедленно предпринимайте действие, чтобы осуществить задуманное.

4) Предпримите немедленное действие, чтобы «протянуть руку» и подружиться с кем-нибудь.

Итак, перед вами список десяти сигналов к действию. Как видите, каждая из этих эмоций дает вам стимулирующую информацию и призыв изменить либо ошибочное и дезорганизующее восприятие, либо ваши неправильные действия, манеру общения. Для того чтобы в полной мере использовать этот перечень, не забудьте просмотреть его несколько раз и при каждом повторении выискивайте и подчеркивайте позитивные сообщения, которые дает вам каждый сигнал, равно как и решения, которые вы можете использовать в будущем. Почти все «негативные» эмоции имеют свою основу в этих десяти категориях или в их сочетаниях. Но вы можете справиться с любой эмоцией – так, как мы предлагали раньше: с помощью шести шагов, проявления любопытства и нахождения стимулирующего смысла, который несет в себе каждый из них.

Каждый должен сам возделать свой сад.

Вольтер

Подумайте о своем разуме, эмоциях и состоянии духа как о дорогом вам саде. Если вы хотите собрать богатый урожай, то должны посадить семена любви, тепла и понимания, а не разочарования, гнева и страха. Примите эти сигналы к действию в виде устранения сорняков в своем саду. А сорняк – это призыв к действию, разве не так? Он как бы говорит: «Вы должны сделать что-то; вы должны вырвать его, чтобы освободить место для лучших, более полезных растений. Не уставайте выращивать любые виды растений и вырывайте сорняки, как только увидите их».

Позвольте мне предложить вам десять эмоциональных «семян», которые вы можете взрастить в своем саду. Если вы будете растить эти семена, сосредоточившись на чувстве, которое хотите испытывать ежедневно, то поднимите свой уровень стандарта до высшей точки. Эти семена дадут ростки жизни, которая расцветет и достигнет высочайшего потенциала. Давайте сейчас вкратце исследуем их и представим, что каждая из этих эмоций является противоядием для «негативных» эмоций, которые вы испытывали ранее.

Десять эмоций силы

1. ЛЮБОВЬ И ЛАСКА. Постоянное выражение любви, кажется, способно растопить любые негативные эмоции, с которыми приходится иметь дело. Если кто-то на вас зол, то вы можете легко сохранить к нему чувство любви, применив какое-нибудь внутреннее убеждение, подобное этой восхитительной метафоре из книги «Дорога чудес»: **любое общение – это либо любовный призыв, либо крик о помощи.** Если кто-то подходит к вам в состоянии обиды или гнева, а вы немедленно отвечаете ему любовью и лаской, то в конце концов его состояние изменится и интенсивность чувств спадет, а затем исчезнет без следа.

Если бы в вас было достаточно любви, вы могли бы стать самым могущественным человеком в мире.

Эммет Фокс

2. ОДОБРЕНИЕ И БЛАГОДАРНОСТЬ. Я считаю, что все самые сильные эмоции являются в какой-то степени выражением любви, только проявляемой по-разному. Для меня одобрение и благодарность – это две наиболее духовные эмоции, активно выражающие посредством мысли и действия мое одобрение и любовь за все дары, которые дала мне жизнь, люди и опыт. Живя в таком эмоциональном состоянии, вы будете обогащать свою жизнь больше, чем чем-либо

другим. Совершенствование этих эмоций – это совершенствование жизни: живите с чувством благодарности.

3. ЛЮБОЗНАТЕЛЬНОСТЬ. Если вы действительно хотите расти в течение своей жизни, научитесь быть любознательным как ребенок. Дети умеют *удивляться* – вот почему они вызывают к себе такую любовь. **Если вы хотите вылечиться от лени, будьте *любознательны*. Если вы *любознательны*, ничто не покажется вам непреодолимым**; это автоматический процесс – вы *хотите* чему-то научиться. Развивайте любознательность, и жизнь станет нескончаемой радостью познания.

4. ВОЛНЕНИЕ И СТРАСТЬ. Волнение и страсть могут быть приправой к чему угодно. Страсть может преобразить любую проблему в огромное преимущество. **Страсть – это побуждающая сила, которая приводит нашу жизнь в движение быстрее, чем что-либо другое.** Перефразируем слова Бенджамина Дизраэли: «Человек только тогда по-настоящему велик, когда он действует, побуждаемый страстью». Как же вызвать это чувство? Точно так же, как получаем любовь, ласку, одобрение, благодарность и любознательность, – **мы *принимаем решение* почувствовать их**. Используйте такую тактику: говорите быстрее, быстрее рисуйте картины в своем воображении, двигайтесь физически в желаемом направлении. Не надо сидеть и раздумывать. Страсть не заполнит вас, если вы будете сидеть, не отрываясь от своего рабочего стола, медленно переводя дыхание.

5. РЕШИТЕЛЬНОСТЬ. Все вышеприведенные эмоции неоценимы, но есть одна, которая должна присутствовать, если вы хотите создать долгосрочные ценности в этом мире. **Она поможет вам справиться с неудачами и проблемами, с разочарованием и утратой иллюзий.** Если вы хотите заставить себя сбросить лишний вес, сделать необходимые и вечно откладываемые деловые звонки и пр., то ничего не добьетесь методом «понукания». Приведите себя в состояние решительности. Тогда все ваши действия выплеснутся из этого источника, и вы автоматически сделаете все, что необходимо для достижения цели. Решительное действие – это принятие согласованного, твердого решения, когда всякая другая возможность исключена.

Решительность – это призыв к пробуждению воли человека.

Энтони Роббинс

Обладая решительностью, вы можете добиться всего. Без нее вы обречены на крушение надежд и разочарование. Желание сделать все, действовать, невзирая на страх, является основой мужества. А мужество – это фундамент, на котором строится решительность. Решительность всегда в вашем распоряжении, хотя иногда вы и без нее можете разрушить собственную модель и изменить свой подход. Зачем ломиться сквозь стену, если, поглядев внимательно по сторонам, можно найти дверь? Иногда решительность может быть и ограничением; тогда вам нужно развить…

6. ГИБКОСТЬ. Если и есть одно особенно ценное зерно для посадки в вашем саду, которое будет гарантировать успех, так это способность *изменить* подход к делу. В сущности, все эти сигналы к действию – все то, что вы привыкли называть негативными эмоциями, – являются

всего лишь призывом быть более гибким! Решение стать более гибким – это решение стать счастливым. В течение жизни будут периоды, когда вы будете не способны справиться с обстоятельствами, и умение проявлять гибкость в своих принципах, в том значении, которое вы придаете вещам, и в своих действиях будет определять ваш долгосрочный успех или неудачу, не говоря уж об уровне личного счастья. Камыш лишь гнется под напором бури, а могучий дуб трещит и ломается. Если вы разовьете в себе все вышеупомянутые эмоции, то сможете выработать…

7. УВЕРЕННОСТЬ. Непоколебимая уверенность – это чувство, которое все мы хотим иметь. Единственным способом, с помощью которого вы можете постоянно испытывать чувство уверенности как в привычных ситуациях, так и в тех, с которыми никогда прежде не сталкивались, является проявление сильной веры. Представьте себе и почувствуйте уверенность относительно эмоций, которых вы заслуживаете теперь, вместо того чтобы ждать, пока они неожиданно появятся в отдаленном будущем. Чувствуя уверенность в себе, вы с удовольствием будете экспериментировать, стремиться быть на высоте. Один из способов развить веру и уверенность в себе – это просто начать практиковаться в этом. Если бы я спросил, уверены ли вы в том, что можете завязать шнурки своих ботинок, то вы сказали бы мне с абсолютной точностью, что можете. Почему? Да лишь потому, что делали это тысячи раз! Поэтому практикуйте уверенность, постоянно проявляя ее, и вы получите удивительные дивиденды в каждой области вашей жизни.

Для того чтобы заставить себя что-нибудь сделать, необходима уверенность в себе, а не страх. Трагедией жизни многих людей является то, что они многое избегают делать, потому что боятся; они даже заранее плохо себя чувствуют, зная, что им предстоит. Но вспомните: источник успеха выдающихся личностей часто основывался на ряде приобретенных убеждений, для которых у них не было подтверждений! Способность действовать, основываясь на вере, – это то, что двигает человеческий род вперед.

Следующей эмоцией, которую вы автоматически будете испытывать, когда успешно осилите все вышеуказанные, является…

8. БОДРОСТЬ. Когда я добавил бодрость к своему списку самых важных ценностей, люди прокомментировали это следующим образом: «Здесь что-то не так. Вы кажетесь таким счастливым». Я осознавал, что счастлив, но мое лицо этого не выражало. Между внутренним ощущением счастья и внешней бодростью есть большая разница. Бодрость повышает ваше самоуважение, делает более счастливой не только вашу жизнь, но и жизнь окружающих вас людей. Бодрость обладает силой устранять из вашей жизни чувства страха, душевной боли, гнева, крушения надежд, разочарования, депрессии, вины и несоответствия. Вы почувствуете бодрость в тот самый день, когда поймете: то, что происходит вокруг вас, лучше не станет, если вы не сохраните бодрость духа.

Быть бодрым вовсе не означает, что вы смотрите на мир сквозь розовые очки и отказываетесь замечать проблемы. **Быть бодрым – это значит быть невероятно умным, потому что вы понимаете: прожив жизнь в состоянии радости – в таком интенсивном состоянии, что можете передать эту радость окружающим вас людям, – вы сможете противостоять любой проблеме, какая только встанет на вашем пути.** Вырабатывайте бодрость, и тогда вам не понадобится уделять много внимания «болезненным» сигналам к действию.

Чтобы легче было обрести чувство бодрости, необходимо развивать в себе…

9. ЖИЗНЕСТОЙКОСТЬ. Это очень важная область чувств. Если вы не будете заботиться о своем физическом состоянии, то вам будет гораздо труднее насладиться этими эмоциями. Убедите себя, что физическая жизнестойкость вполне достижима; помните, что все эмоции проходят через ваше тело. Если вы чувствуете себя эмоционально неважно, то вам необходимо выяснить причину этого. Как вы дышите? Иногда в состоянии стресса люди перестают нормально дышать, истощая тем самым свои жизненные силы. Научиться правильно дышать – основное правило крепкого здоровья. Другим важным элементом для физической жизнестойкости является избыточный уровень энергии.

Как вам этого добиться? День за днем вы растрачиваете свою энергию в процессе тех или иных действий, и вам необходимо быть уверенными, что вы сможете отдохнуть и зарядиться заново. Между прочим, сколько вы спите? Если вы регулярно проводите в постели от восьми до десяти часов, то можете быть уверены, что спите очень много. Оптимальная продолжительность сна для большинства людей составляет от шести до семи часов. В отличие от общепринятого заблуждения, сидение в неподвижности не сохраняет энергию. Суть в том, что это показатель наибольшей усталости. Для того чтобы вырабатывать энергию, нервная система человека нуждается *в движении*. До определенной степени расход энергии дает вам ощущение еще большей энергии. При движении кислород поступает в организм, и этот физический уровень здоровья создает эмоциональное чувство жизнестойкости, которое помогает вам в итоге справиться с любой негативной проблемой, которая только может возникнуть в вашей жизни. Поэтому **осознайте, что чувство жизнестойкости – это очень важная эмоция, необходимая для управления практически любой другой эмоцией**, не говоря уж о том, каким важным ресурсом является она при проявлении страсти.

Так как ваш «сад» уже полон сильных эмоций, вы можете поделиться этим щедрым урожаем, используя…

10. ВКЛАД. Несколько лет тому назад у меня был самый тяжелый период жизни, фигурально выражаясь, я скатывался в кювет с прямой дороги жизни. И я не переставая спрашивал себя: «Что мне нужно сделать, чтобы перевернуть свою жизнь?» Внезапно ко мне пришло озарение, сопровождавшееся такой сильной эмоцией, что я немедленно «вырулил на дорогу» и записал в своем дневнике одну ключевую фразу: **«Секрет жизни – в умении давать».**

В жизни я не знаю более насыщенной эмоции, чем чувство, что, независимо от того, кто вы есть как личность, что сказали, сделали или что добавили к собственной жизни, вы каким-то образом **обогатили жизненный опыт людей, которые вам небезразличны или даже совсем незнакомы**. Истории, которые произвели на меня наибольшее впечатление и явились побудительной силой к движению вперед, были связаны с людьми, руководимыми высочайшей духовной эмоцией беспримерной заботы и труда на благо других. Когда я посмотрел пьесу «Отверженные», меня глубоко тронул образ Жана Вальжана, потому что это был прекрасный человек, желавший сделать как можно больше добра для других людей. Мы должны ежедневно развивать в себе чувство жертвенности, сосредоточиваясь не только на нас самих, но также оказывая как можно большее внимание окружающим нас людям.

Однако не попадитесь в ловушку, стараясь делать что-то для других за собственный счет, –

игра в мученика не даст вам истинного чувства дарения. Но если вы сможете постоянно делать для себя и для других хотя бы немного добрых дел, которые придадут смысл вашей жизни, то обретете чувство единения с людьми, чувство гордости и самоуважения, которых не смогут дать ни богатство, ни достижения, ни слова, ни признания. Чувство вклада придает смысл жизни. Представьте только, насколько мир был бы лучше, если бы каждый из нас выработал в себе это прекрасное чувство.

Взращивайте эти эмоции ежедневно, и вы увидите, что станете жизнестойкими. Сделаем еще раз краткий обзор десяти сигналов к действию и десяти эмоций силы. Я не нахожу достаточно сильных слов, чтобы подчеркнуть важность умения пользоваться негативными эмоциями – призывами к действию – и убедить вас культивировать позитивные эмоции. Помните, вы записали на карточку размером 3 × 5 см всю информацию и решения, которые дают вам сигналы к действию? Просматривайте ее почаще в течение дня. Как вы можете заметить прямо сейчас, позитивные эмоции являются сильнейшим противоядием для сигналов к действию. Другими словами, если вы испытываете чувство дискомфорта, то гораздо проще устранить его с помощью любви и ласки. Если вы чувствуете страх, то чувство благодарности быстро сметает его. Если испытываете душевную боль, а затем проявляете любознательность относительно того, что случилось, то это смягчит или устранит тягостное чувство. Если вы в гневе и направите его эмоциональную интенсивность в сторону позитивного волнения и страсти, то только представьте, чего вы сможете добиться! Крушение надежд можно преодолеть с помощью решительности, а разочарование развеется, если вы проявите бо́льшую гибкость в подходе к делу. Комплекс вины исчезает в ту же минуту, когда появляется уверенность в том, что вы установите новые жизненные принципы. Несоответствие можно победить с помощью чувства бодрости; для него просто не останется места. Чувство перегрузки исчезнет, как только вы проявите личную энергию и жизнестойкость. А одиночество растает, как снег, стоит вам проявить заботу и щедрость по отношению к другим.

Я бы хотел, чтобы вы сделали установку, которая полностью связывала бы вас с простым и сильным механизмом эмоций.

1) В течение следующих двух дней **всякий раз, когда вы почувствуете расслабляющую или негативную эмоцию, сделайте шесть шагов эмоционального совершенствования**; определите, к какой категории она относится, ее ценность с точки зрения информации, которую она в себе несет. Определите, что нужно изменить – ваше восприятие или ваши действия. Станьте уверенными, решительными и энергичными.

2) Сигналы к действию выполняют важную функцию, но если у вас нет необходимости в их частом использовании, то что было бы предпочтительнее? Дополнительно к эмоциям силы **выработайте глобальные убеждения, которые помогут вам свести до минимума негативные эмоции.** Например, я избавился от чувства одиночества, потому что приобрел убеждение, что на самом деле я не могу оказаться покинутым. Если кто-то, кого я люблю, попытается покинуть меня, я сделаю то же самое! (К другим поддерживающим убеждениям относятся следующие: «И это тоже пройдет», «Любовь – единственное долженствование в моей жизни, а все остальное приложится», «Всегда найдется выход, если я захочу его найти».)

Используйте эти эмоции силы ежедневно и применяйте шесть шагов эмоционального совершенствования для преобразования своих сигналов к действию в позитивное действие. Помните: **каждое ваше чувство – хорошее или плохое – основано на вашей интерпретации значения вещей и явлений**. Когда бы вы ни почувствовали себя плохо, тут

же задайте себе вопрос: «Что это может значить *еще*?» Это первый шаг в направлении контроля над своими эмоциями.

Я надеюсь, что, прочтя эту главу, вы поймете ценность всех ваших эмоций и то чувство возбуждения, которое они дают, стимулируя процесс познания, ведущий к более высокому, качественному уровню жизни. Не считайте болезненные эмоции своими врагами. Все они служат вам, сигнализируя о том, что необходимо произвести то или иное изменение. Старайтесь использовать сигналы к действию, пока ваши эмоции находятся лишь на начальном этапе, не позволяя им стать всепоглощающими.

Например, урегулируйте ситуацию, когда она только начинает вас раздражать, но еще не начала разрушать – подобно тому как, контролируя свой вес и заметив, что набрали лишний килограмм, вы постараетесь принять соответствующие меры, вместо того чтобы ждать, пока не наберете еще десять.

В течение следующих двух недель сосредоточьтесь на удовольствии, которое можете получить от процесса познания собственных эмоций. Вы можете испытать всю гамму чувств в любой желаемый момент. Не бойтесь качки и тряски на этом корабле. Испытайте радость, страсть и глубокое волнение – трепет от этих эмоций и убедитесь, что можете их контролировать. Это ваша жизнь, ваши эмоции, ваша судьба.

Я обнаружил одну вещь: несмотря на то что любой человек может знать, как делать то или другое, он все равно не использует своих знаний. То, что нам действительно необходимо, – это повод для использования силы наших решений, для изменения наших убеждений, для нахождения рычага, чтобы разрушить свои старые модели, задать лучшие вопросы и стать более восприимчивыми к своему лексикону и метафорам. Для получения постоянного побуждения к действию нам необходима…

12. Одержимость, не знающая преград: создание неотразимого будущего

Ничто не сбывается, если этому не предшествовала мечта.

Карл Сэндберг

А теперь вы готовы немного поразвлечься? Не хотите ли опять стать ребенком и дать волю своему безудержному воображению? Не взять ли вам на себя обязательство научиться контролировать свою жизнь и выжать из нее всю энергию, страсть и все «соки», которые, как вы знаете, принадлежат вам?

Я подбросил вам достаточно материала в предыдущих главах, большей частью которого вы можете начать пользоваться немедленно. Однако некоторая информация останется в каком-то уголке вашего сознания, запертая в глубинах памяти до подходящего момента. Мы проделали основательную работу по приобретению навыков выработки новых решений, которые помогают понять разницу между жизнью в мечтах и деятельной жизнью.

Многие люди знают, *что* им следует делать, но *никогда не делают* этого. Причина в том, что им не хватает побудительной силы, которую может обеспечить только **неотразимое будущее**. Информация этой главы даст вам возможность пофантазировать и помечтать на самом высоком уровне, пустить в ход метод «мозгового штурма» и в процессе его, возможно, открыть что-то такое, что поднимет вашу жизнь на следующую ступень. *Она поможет вам выработать энергию и стимул.*

Если вы прочтете эту главу не пассивно, а активно, если выполните упражнения и предпримите действие, то следующие страницы вознаградят вас перспективой будущего, которое будет притягивать вас к себе как магнит даже в самые тяжелые периоды жизни. Я уверен, что вы захотите вернуться к этой главе не один раз – когда потребуется оживить вдохновение. Это ваш шанс получить немного истинного удовольствия и испытать настоящую страсть!

Многие люди знают, *что* им следует делать, но *никогда не делают* этого. Причина в том, что им не хватает побудительной силы, которую может обеспечить только **неотразимое будущее**. Информация этой главы даст вам возможность пофантазировать и помечтать на самом высоком уровне, пустить в ход метод «мозгового штурма» и в процессе его, возможно, открыть что-то такое, что поднимет вашу жизнь на следующую ступень. *Она поможет вам выработать энергию и стимул.*

Если вы прочтете эту главу не пассивно, а активно, если выполните упражнения и предпримите действие, то следующие страницы вознаградят вас перспективой будущего, которое будет притягивать вас к себе как магнит даже в самые тяжелые периоды жизни. Я уверен, что вы захотите вернуться к этой главе не один раз – когда потребуется оживить вдохновение. Это ваш шанс получить немного истинного удовольствия и испытать настоящую страсть!

Я хочу попросить вас на следующих страницах дать волю своему воображению, отбросить всякий «здравый смысл» и вести себя так, как будто вы опять ребенок, который может получить все, что он захочет, ребенок, способный выражать только искренние желания, которые мгновенно осуществляются. Помните арабские сказки, известные всему миру под общим названием «Тысяча и одна ночь»? Ну-ка угадайте, какой была моя самая любимая? Правильно, «Лампа Аладдина». Я думаю, все мы в какой-то период времени горели желанием взять в руки эту волшебную лампу. Все, что нужно было сделать, – это потереть ее – и тут же появлялся могущественный джинн, готовый выполнить любое ваше желание. Я же говорю вам: **вы обладаете лампой, не ограничивающей вас только тремя желаниями**.

Теперь самое время начать использовать эту мощную внутреннюю силу. **Приняв решение** разбудить в себе исполина, вы будете безостановочно создавать умственное, эмоциональное, физическое, финансовое и духовное богатство, превосходящее всякую фантазию. Будут ли ваши мечты материализовываться мгновенно или сформируются постепенно, с течением времени, знайте, что единственным ограничением в вашей жизни могут быть возможности вашего воображения и степень вашего обязательства претворить это в жизнь.

Исполинские цели дают исполинскую движущую силу

У меня часто спрашивают: «Тони, откуда вы берете свою энергию? При такой интенсивной деятельности неудивительно, что вы так преуспеваете. У меня же нет такой движущей силы, вероятно, я лишен побудительного мотива. Боюсь, что я ленив». А я обычно отвечаю так: «Вы не ленивы. *Просто у вас слабые цели!*»

Часто при этом на меня бросают недоверчивый взгляд, и я начинаю объяснять, что уровень моего подъема и побуждений зависит от моих целей. Каждое утро, просыпаясь, даже в тех случаях, когда я чувствую физическую усталость от недостаточного сна, я все равно нахожу необходимую движущую силу, потому что мои цели будоражат во мне кровь. Они заставляют

меня рано вставать, поздно ложиться и вводить в действие мои ресурсы, используя все, что только можно найти в пределах сферы моего влияния, дабы направить это на осуществление моих надежд. Такой же силы энергия и осознание своей миссии возможны и для вас, прямо сейчас, но их нельзя разбудить ничтожными целями. Первым шагом к этому будет выработка более существенных, **более вдохновляющих целей, которым вы можете бросить вызов.**

Часто люди говорят мне: «Моя беда в том, что у меня действительно нет *никаких* целей». Это убеждение указывает на недостаток понимания того, как на самом деле действует на человека цель. Человеческий разум всегда выискивает что-то, даже если это не что иное, как возможность уменьшить, устранить страдание или избежать того, что может к этому привести. Наш мозг любит также направлять нас на поиски чего-нибудь, что способствует получению удовольствия. У всех нас есть цели. Проблема же, как я подчеркивал почти в каждой главе, заключается в том, что **мы необдуманно используем внутренние ресурсы**.

Цели большинства людей заключаются в том, чтобы «оплатить накопившееся счета», избавиться от них, справиться с ними в этот день, – короче говоря, они попадают в ловушку «выживания», вместо того чтобы **сознательно проектировать свою жизнь**. Неужели вы думаете, что такие цели дадут вам силу разбудить мощные резервы находящейся в вас энергии? Едва ли! Нам с вами следует помнить, что наши цели оказывают на нас определенное влияние, какими бы они ни были. Если вы сознательно сажаете в землю семена, те, которые хотели взрастить в саду своего разума, то получите одни сорняки! Сорняки растут сами по себе, вам не нужно трудиться, чтобы их вырастить. Если мы хотим выпустить на волю неограниченные внутренние возможности, то должны найти достаточно большую и достаточно серьезную цель, которая *заставила бы нас выйти за привычные рамки* и раскрыла бы наш истинный потенциал. Помните, что повседневные условия не требуют максимальных возможностей. **Все мы должны открыть в себе или создать своего рода одержимость.**

Цели поведут вас через все ограничения в мир неукротимой энергии

Когда мы впервые ставим большие цели, нам кажется, что достичь их невозможно. Но наиболее важным моментом при их постановке является выбор достаточно серьезной цели, которая могла бы вас вдохновить, – это должно быть что-то такое, что высвободило бы вашу энергию. То, что обычно помогает мне выбрать правильную цель, так это то, что, несмотря на кажущуюся на первый взгляд невозможность ее осуществления, она в то же самое время дает мне чувство невероятного волнения от одной только мысли о возможности этого. Для того чтобы действительно найти такое вдохновение и достичь невозможных целей, мы должны временно приглушить нашу систему убеждений относительно наших способностей сделать это.

Я никогда не забуду правдивой истории об одном мальчике, родившемся в нищете в бедном квартале Сан-Франциско, у которого были цели, казавшиеся всем, кроме него самого, совершенно неосуществимыми. Этот мальчик был горячим поклонником легендарного футболиста Джима Брауна, впоследствии защитника команды «Cleveland Browns». Несмотря на то что парнишка остался калекой вследствие рахита, перенесенного им в детстве из-за недостатка необходимых питательных веществ, и в возрасте шести лет у него были совершенно кривые ноги с почти атрофировавшимися икрами, из-за чего его прозвали Карандашные Ноги, он задался целью стать когда-нибудь звездой футбола, защитником, подобно своему кумиру Джиму Брауну. У него не было денег, чтобы ходить на футбольные матчи, поэтому, когда команда «Browns» играла, он ожидал за воротами стадиона, пока команда не выйдет с поля через калитку в четвертой зоне. Тогда он, ковыляя, пробирался на стадион и в упоении следил за игрой.

Наконец в возрасте тринадцати лет у мальчика произошла встреча, о которой он мечтал всю жизнь. Он вошел в комнату отдыха после игры «49» против «Browns», и кого же он там увидел?! Своего футбольного кумира! Он приблизился к звезде футбола и сказал: «Мистер Браун, я ваш самый большой поклонник!» Браун вежливо поблагодарил его. Мальчик не отступал. «А знаете что, мистер Браун?» Браун повернулся к нему опять и спросил: «Что же, малыш?» «Я знаю все ваши рекорды, каждый забитый вами гол», – сказал мальчик. Джим Браун улыбнулся: «Это здорово». И вернулся к прерванному разговору. Но мальчик не отставал от него: «Мистер Браун! Мистер Браун!» Джим опять повернулся к нему. На этот раз мальчик, пристально глядя в глаза футболисту, с такой внутренней страстью, что Браун это почувствовал, сказал: «Мистер Браун, когда-нибудь я побью все ваши рекорды!»

Звезда футбола улыбнулся. «Прекрасно, малыш. Как тебя зовут?» Мальчик засиял от радости: «Оренталь, сэр. Оренталь Джеймс Симпсон… Мои друзья зовут меня О. Дж.».

Мы – то и мы – там, что уже видели в своем воображении.

Дональд Куртис

О. Дж. Симпсон действительно побил все рекорды Джима Брауна и установил несколько новых, своих собственных! Как цели создают эту невероятную силу, формирующую судьбу? Как они заставили этого искалеченного рахитом мальчика подняться до таких высот и стать легендарной фигурой? **Постановка целей – это первый шаг в преобразовании невидимого в видимое – фундамент для любого успеха в жизни.** Это все равно как если бы безграничный интеллект заполнил любую создаваемую вами форму, используя оттиск ваших высоко эмоциональных мыслей. Другими словами, вы можете сформировать собственное существование с помощью мыслей, постоянно отражающих каждый момент вашей жизни. А осознание целей является основным планом, который направляет эти мысли.

Будете вы создавать собственный шедевр или интерпретировать жизнь по полотнам других людей? Будете нанизывать на острие весь свой жизненный опыт или ждать манны небесной? Ответы на эти вопросы уже есть, и есть те цели, которым вы постоянно следуете.

Будете вы создавать собственный шедевр или интерпретировать жизнь по полотнам других людей? Будете нанизывать на острие весь свой жизненный опыт или ждать манны небесной? Ответы на эти вопросы уже есть, и есть те цели, которым вы постоянно следуете.

Превращение невидимого в видимое

А сейчас посмотрите вокруг себя. Что вы видите? Вы сидите на диване в окружении произведений искусств или смотрите телевизор с большим экраном, созданный по последнему слову техники, с лазерным диском? Или вы сидите за рабочим столом, на котором стоит телефон, компьютер и факс? Все эти вещи были когда-то чьими-то идеями. Если бы я сказал вам 100 лет назад, что невидимые волны из внешнего мира будут запрятаны в коробку, воспроизводящую звуки и изображение, разве вы не сочли бы меня сумасшедшим? А сегодня почти в каждом доме стоит, по крайней мере, один телевизор (а как правило, два!). Кто-то должен был *создать* их, а для того, чтобы это случилось, кто-то должен был ясно **представить их в своем воображении.**

Но разве это касается только материальных вещей? Нет, это относится ко всем видам деятельности и происходящих процессов: причина, по которой работает автомобиль,

заключается в том, что какие-то полные инициативы люди вычислили, как использовать процесс внутреннего сгорания топлива. А ответ на наши современные энергетические проблемы будет зависеть от воображения и наличия внутренних ресурсов современных физиков и инженеров. И решение наших социальных кризисов, подобно вызывающему тревогу росту расистских группировок, армии бездомных и голодающих, может зависеть только от изобретательности и сострадания таких убежденных личностей, как мы с вами.

Почему не все ставят перед собой цели?

Вы можете сейчас подумать: «Хорошо, все это звучит так вдохновляюще, но, несомненно, одна лишь постановка цели не подстегнет поток необходимой энергии». Здесь нельзя не согласиться с вами. **Любая постановка цели должна немедленно сопровождаться разработкой плана и активного, постепенного действия в направлении ее осуществления.** У вас уже есть эта сила к действию. Если вы оказались не способны вызвать ее, то это только потому, что вы не смогли поставить таких целей, которые бы вас вдохновляли.

Что тащит вас назад? Конечно, вы уже подвергались действию силы постановки цели и до того, как начали читать эту книгу. Но *составляли ли вы список четко определенных целей, рассчитанных на получение результатов, которые вы с точностью воспроизводили мысленно, эмоционально, физически, духовно и с финансовой точки зрения?* Многих останавливает подсознательный страх разочарования. Одни люди раньше ставили цели перед собой и потерпели неудачу, в результате разочарования и страха перед будущей неудачей они вообще перестали прогнозировать завтрашний день. Они опасаются «несбывшихся надежд». Другие ставят цели, но связывают возможный уровень личного счастья со своей способностью достичь целей, которые могут оказаться вне их досягаемости. Или им не хватает гибкости, чтобы заметить, что по мере их продвижения в направлении цели вокруг них много лучших, более достойных целей.

Процесс постановки целей чем-то похож на ваше зрение. Чем ближе вы подходите к данному предмету, тем большую обретаете ясность; то же самое происходит не только с самой целью, но и с сопутствующими ей деталями. Как знать? Вы можете решить, что вам больше нравится одна из этих новых возможностей, что она больше вдохновляет вас, и переключиться на нее. Иногда – о чем мы более детально поговорим позже – именно неудача подводит вас ближе всего к истинной жизненной цели.

Побуждение достичь и сделать вклад возникает по-разному. У одних людей оно подпитывается просто внезапным осознанием того, что жизнь проходит мимо, что качество их жизни ухудшается с каждым уходящим моментом. У других это порождается разочарованием или даже каким-то трагическим событием. Для третьих источником их движущей силы является вдохновение. Понимание того, что возможно сделать, и ожидание наилучшего сценария или просто осознание совершающегося существенного успеха могут помочь им получить невероятный стимул в достижении даже гораздо большего.

Часто мы недооцениваем, как преуспели, из-за того, что слишком захвачены процессом достижения цели. Хорошей метафорой этого может служить ситуация, когда приятель говорит вам, как сильно выросли ваши дети, а вы отвечаете с искренним удивлением: «В самом деле?» Процесс роста проходил прямо у вас на глазах, и вы даже не успели заметить этого. Еще труднее заметить собственный рост, поэтому я хотел бы поделиться с вами одним простым советом. Пожалуйста, найдите минутку сделать это прямо сейчас. Это поможет вам подтолкнуть одну или обе из вышеописанных побудительных сил.

Вчера, сегодня и завтра

Иногда так легко потерять представление о том, чего вы достигли – или с чем вам еще предстоит столкнуться. Используйте следующие страницы, чтобы сделать точную оценку, где вы находились в этих десяти важных областях пять лет тому назад. Конкретно **рядом с каждой из этих категорий сделайте отметку по 10-балльной шкале, где 0 обозначает, что у вас ничего нет в этой области, а 10 – что вы живете полной жизнью в этой сфере.**

После того как сделали отметку, **напишите одно предложение под каждой категорией, описывая свое состояние в тот период**. Например, *что* вы представляли собой физически пять лет назад? Вы могли бы записать: «Я выглядел на 7», а затем: «Я был в хорошей форме, но определенно нуждался в ее улучшении. У меня было лишних 3 килограмма, я занимался бегом дважды в неделю, но питался неправильно. Энергетический уровень посредственный».

Уделите 5–10 минут этому упражнению. Вы найдете, что оно значительно проясняет положение дел.

Теперь, для контраста, посмотрим, как далеко вы ушли (или не ушли) в каждой из этих категорий. Ответьте на те же вопросы относительно сегодняшнего дня. Другими словами, сделайте отметку от 1 до 10 относительно того, где вы находитесь сегодня в каждой из этих категорий, а затем **напишите одно или два предложения, описывающие, на что вы похожи в каждой из этих категорий сегодня**.

Что вы узнали о себе на сей раз, выполняя это упражнение? Какие вы заметили отличия? Улучшили ли что-нибудь в большей степени, чем предполагали, в рамках тех или иных категорий? Результативно ли прошли путь? У вас появилось приятное чувство, не так ли? Если вы не продвинулись так далеко, как вам хотелось бы, или если считаете, что справлялись в некоторых областях пять лет назад лучше, чем сейчас, то эта информация тоже очень ценна – она может побудить вас произвести изменение, пока не прошло еще несколько лет. Вспомните, что недовольство может явиться основным ключом к успеху.

А сейчас уделите минуту и быстро запишите несколько ключевых фраз, отражающих то, что вы узнали благодаря этому сравнению.

_____

Закончите данное упражнение проектом на последующие пять лет. Опять-таки, **определите баллы и вкратце опишите, чего бы хотели добиться в каждой из этих ключевых категорий.**

Ключ к достижению цели

Ставя перед собой цель, вы берете на себя обязательство **ПИНС! Вы как бы подтверждаете потребность каждого человека стремиться к постоянному, непрерывному совершенствованию.** В давлении, идущем от неудовлетворенности, и напряжении временного дискомфорта есть определенная сила. Это такого рода страдание, которое вы хотите испытывать в своей жизни, которое вы немедленно преобразуете в новые, позитивные действия.

Этот тип напряжения известен как эустресс (позитивное страдание), противоположность дистрессу (страдание, горе). Эустресс может служить движущей, позитивной силой, толкающей вас вперед к постоянному повышению качества как вашей личной жизни, так и жизни окружающих вас людей. Подумайте над этим, используйте его в качестве шпор для движения вперед. Многие люди стараются избежать давления, тем не менее отсутствие какого бы то ни было давления или напряжения обычно вызывает чувство скуки и тусклое течение жизни, на что так часто жалуются люди. А когда мы испытываем возбуждение, у нас появляется чувство внутреннего давления или напряжения. Однако уровень стресса бывает не чрезмерным, а, наоборот, *стимулирующим*.

Между состоянием привнесенного стресса и стресса, вызванного намеренно, есть определенная разница. *Используйте* стресс (эустресс), чтобы побудить себя двигаться в желаемом направлении; это может вызвать огромную внутреннюю трансформацию. Научившись использовать давление, воспринимая его как друга, а не противника, вы можете приспособить его, превратив в инструмент, который будет помогать вам более полно наслаждаться жизнью. Кроме того, необходимо помнить, что уровень нашего стресса зависит от нас самих. Так давайте регулировать его с умом.

Одним из простейших способов использования давления в качестве своего союзника является привлечение уважаемых вами людей в свидетели того, что вы берете обязательство достигнуть тех или иных целей. Публично заявляя, что вы сделаете все возможное, чтобы осуществить свои самые сокровенные желания, вы тем самым отрезаете себе путь к отступлению, когда вас постигает разочарование или встретится очередная проблема. Часто, когда вы чувствуете усталость или неуверенность и появляется ощущение, что ничего не получается, воспоминание о публично взятом на себя обязательстве может удержать вас на заданном пути; или ваши друзья поддержат вас в стремлении к более высокому стандарту. Это может оказаться полезным инструментом в процессе преодоления случайных препятствий.

Неудача в достижении цели говорит о ее реальной достижимости

Несколько лет тому назад ко мне подошел один приятель и поведал о своей мечте поселиться на одном из райских островов Фиджи. Я слышал об этой мечте много раз, и в принципе мне понравилась сама идея. Но я был человеком практичным: обретение рая на острове Фиджи было прекрасной возможностью для вложения капитала, и я решил для себя, что если мир постигнет какой-нибудь катаклизм, то это было бы подходящим местом для моей семьи, где можно было бы спастись от бедствия. Поэтому я запланировал себе «деловую поездку-отпуск» и отправился с Бекки осмотреть несколько частных владений на этих островах, дабы прицениться относительно того, явилось бы это достаточно результативным вложением капитала или нет.

Дела отняли пару дней, прежде чем мы приступили к намеченной нами насыщенной программе посещения острова. Но ничто не могло остановить нас в достижении цели –

покупки куска невозделанной земли, поэтому мы решили нанять самолет и обследовать отдаленные островки архипелага Фиджи в поисках самого подходящего варианта.

Мы провели полный приключений день, приземляясь в разных местах, включая Голубую лагуну (есть фильм с таким же названием), прежде чем наконец приземлились на уединенном берегу на одном из островов северной группы. Мы взяли на прокат автомобиль и ехали три часа вверх по песчаной грязной дороге, известной под названием «шоссе Гибискус», вдоль которой росли кокосовые пальмы.

И вот в месте, похожем на центр «из ниоткуда в никуда», на краю дороги мы увидели фиджийскую девочку с необычно рыжими волосами, нелепо торчащими в разные стороны. Мы с Бекки были восхищены этим зрелищем и хотели ее сфотографировать, но вместе с тем боялись обидеть девочку, поэтому стали искать ее родителей, чтобы попросить у них на это разрешение.

В поисках дома девочки мы набрели на крошечную деревушку у берега моря. Нам навстречу вышли несколько поселян, один из них – огромный парень – подбежал к нам. Он поприветствовал нас широкой радостной улыбкой, причем не на каком-нибудь местном наречии, а на чистейшем английском языке. «Привет, меня зовут Джо, – сказал он радостным голосом. – Пожалуйста, присоединяйтесь к нам и выпейте кавы». Войдя в деревню, мы сразу попали в море улыбок и смеха. Меня пригласили в хижину, где уже находилось человек тридцать фиджийцев, собравшихся на церемонию вкушения кавы; а Бекки попросили остаться снаружи и поговорить с женщинами – это традиция их племени.

Я был потрясен гостеприимством и энтузиазмом этих людей. Их неиссякаемая бодрость была поразительна. В хижине все фиджийские мужчины цвели такими радостными улыбками, были так рады гостю, что все время приветствовали меня словами: «Була, була, була!», что в грубом переводе означает: «Добро пожаловать, будьте счастливы, мы любим вас!» Мужчины потягивали янггона (разновидность корня перца, который заливают водой и настаивают в течение нескольких часов) и с гордостью помешивали и разливали безалкогольный напиток, называемый кава (что, на мой взгляд, было похоже на грязную воду). Пробыв с этими людьми всего несколько минут, я почувствовал удивительную умиротворенность, какой никогда не испытывал прежде.

Восхищенный их радостью и шаловливостью, я спросил: «Как по-вашему, в чем смысл жизни?» Они посмотрели на меня так, как будто я неудачно пошутил, и сказали почти в унисон: «Быть счастливым, разумеется. Что же может быть другое?» «Это верно, – сказал я. – Вы все кажетесь такими счастливыми здесь, на Фиджи». Один мужчина заметил: «Да, я думаю, что здесь, на Фиджи, самые счастливые люди на Земле… Правда, я никогда нигде больше не бывал!» И это вызвало очередной взрыв смеха.

Тут они решили нарушить свой обычай и привели в хижину Бекки. Кто-то принес керосиновую лампу, единственную в деревне, а также гавайские гитары и мандолины, и скоро площадка перед хижиной заполнилась жителями деревни: мужчинами, женщинами и детьми, которые пели для нас свои прекрасные фиджийские песни. Это было одно из наших сильных и глубоких впечатлений. Самым удивительным в этих людях было то, что **они ничего от нас не хотели, кроме желания поделиться своей искренней радостью.**

Много часов спустя, после долгих прощаний, мы покинули деревню обновленными, с глубоким чувством мира и равновесия в душе. Мы вернулись в тот вечер, после заката солнца, в некое волшебное прибежище в состоянии восхищения красотой, которая окружала нас. Мы были там, в этом царственном уголке, в своем собственном коттедже с тростниковой крышей, с

высоким каменным бельведером, окруженным кокосовыми пальмами с сочными плодами, а прямо за порогом нашей двери слышался шум мягко накатывающих волн. Это был незабываемый день, мы чувствовали, как наша жизнь обогатилась знакомством с людьми этой маленькой деревушки, и понимали, что еще не реализовали свою цель, но, преследуя ее, мы получили гораздо больший подарок, **ценность которого была ни с чем не сравнима**.

Мы возвращались на Фиджи три или четыре раза в год, и так на протяжении шести лет. Мы надеялись достичь поставленной цели покупкой собственности, удачного капиталовложения – во время нашей первой поездки, – но для того, чтобы совершить покупку, потребовалось не менее двадцати поездок на Фиджи, и уже не столько ради покупки, сколько ради возможности поделиться с друзьями радостью, которую мы привозили с собой. Вместо того чтобы покупать невозделанную землю, два года назад мы купили Немейль, небольшой дом посреди плантации, в котором останавливались в наш первый приезд. Мы хотели приобрести эту чудесную часть острова – 45 га и четыре с половиной километра прибрежной полосы, – а затем еще больше увеличили эту площадь, чтобы там могли отдыхать наши друзья и гости.

Владение Немейлем дает мне такую же радость, какую я получаю от проведения семинаров, когда вижу, как у меня на глазах меняются люди, обретая способность радоваться жизни. Когда в Немейль приезжают гости, с ними происходит такое же перевоплощение, только мне при этом не нужно ничего делать! Я просто сижу где-нибудь в укромном уголке и наблюдаю, как эти такие непохожие друг на друга люди, молодожены и пожилые пары, ведущие руководители крупнейших компаний, обремененные многочисленными проблемами – что всегда сопряжено с большим бизнесом, – расслабляются и ведут себя как дети. Они радостно прыгают, стараясь увернуться от фонтана водяных брызг пятиметровой высоты, взлетающего при каждом ударе волн о риф в форме раковины; играют в волейбол с местными жителями, катаются вдоль берега на лошадях или принимают участие в национальной церемонии кава.

Я люблю смотреть на детский восторг в их глазах, когда они открывают для себя другой мир, по другую сторону океана, или пьют прохладительные напитки, любуясь закатом солнца – зрелищем, с которым не могут соперничать даже самые немыслимые мечты; или видеть их улыбки, отражающие духовную близость с жителями Фиджи, когда они возвращаются с воскресной утренней службы в местной деревенской церквушке. Преследуя свою цель – вкладывать капитал в недвижимость, – я никогда не думал, что вместо этого найду такое окружение, которое заставит нас всех вспомнить, *что* является самым важным в жизни. **Это не просто достижение цели, которая имеет определенную ценность, а повышение качественного уровня жизни, которое вы при этом осуществляете.**

Живите мечтой

Многие люди проживают свою жизнь, отстраняясь от радости и счастья. Для них достижение цели означает, что «когда-нибудь», после того как они достигнут чего-то, они смогут насладиться жизнью в полной мере. Суть же в том, что если мы решим быть счастливыми прямо сейчас, то автоматически становимся гораздо ближе к мечте. Кроме того, что дают нам цели – удивительное направление и объекты, на которых мы можем сосредоточить свое внимание, – мы должны сами постоянно жаждать проживать наполненно каждый божий день, выжимая как можно больше радости из каждого его мгновения. Вместо того чтобы измерять свои успехи или неудачи способностью достигать индивидуальных, особых целей, вспомните, что направление, в котором мы идем, гораздо важнее, чем индивидуальные результаты. **Если мы будем продолжать двигаться в правильном направлении, то сможем достичь не только поставленных целей, но и гораздо большего!**

Многие люди проживают свою жизнь, отстраняясь от радости и счастья. Для них достижение цели означает, что «когда-нибудь», после того как они достигнут чего-то, они смогут насладиться жизнью в полной мере. Суть же в том, что если мы решим быть счастливыми прямо сейчас, то автоматически становимся гораздо ближе к мечте. Кроме того, что дают нам цели – удивительное направление и объекты, на которых мы можем сосредоточить свое внимание, – мы должны сами постоянно жаждать проживать наполненно каждый божий день, выжимая как можно больше радости из каждого его мгновения. Вместо того чтобы измерять свои успехи или неудачи способностью достигать индивидуальных, особых целей, вспомните, что направление, в котором мы идем, гораздо важнее, чем индивидуальные результаты. **Если мы будем продолжать двигаться в правильном направлении, то сможем достичь не только поставленных целей, но и гораздо большего!**

Я знаю одного человека, который, по моему мнению, прекрасно продемонстрировал силу стремления к неотразимому будущему, силу трансформации своих способностей, чья жизнь напоминает нам, что не достижение поставленной цели может действительно заставить нас достигнуть чего-то большего, – этим человеком является покойный Майкл Лэндон. Почему этого человека любили столь многие? Он был олицетворением высших ценностей в нашей культуре: крепкое чувство семейных уз, правильное отношение к делу, постоянство, цельность и непреклонность перед лицом несчастий наряду с чувством глубокой нежности и любви.

Этот человек, осветивший жизнь столь многим, стал национальным героем, придя к этому очень тяжелым путем. Он вырос в эмоционально нездоровой обстановке, где был свидетелем постоянных драк родителей. Его отец был евреем (и ненавидел католиков), а мать – католичкой (и антисемиткой). Она часто устраивала мелодраматические сцены с попытками самоубийства и вечно преследовала Майкла, настигая его в месте постоянных сборищ местных подростков; она выскакивала из такси и набрасывалась на сына, избивая его вешалкой для пальто.

Помимо того что Майкл страдал хроническим энурезом (ночным недержанием мочи), у него ко времени поступления в среднюю школу развился непроизвольный тик лицевого нерва, в результате чего он непроизвольно проглатывал звуки. Он был, что называется, «кожа да кости», наполненные страхом. Все это мало имеет общего с тем уверенным, полным достоинства патриархом семейства, который затем стал прообразом героя телевизионного фильма «Маленький домик в прерии». Что же изменило его жизнь?

Однажды, когда Майкл был еще второклассником средней школы, учитель гимнастики повел класс на футбольное поле поучить мальчиков метать старое, ржавое копье. Майкл решил попробовать приобрести опыт, который мог бы раз и навсегда изменить его взгляд на самого себя. Когда подошла его очередь, он приблизился к копью с той же неуверенностью, с которой до этого момента приближался ко всему в жизни.

Но в тот день произошло чудо. Майкл метнул копье, и оно вылетело за пределы десятиметровой отметки – что превзошло все известные доселе результаты. В тот момент Майкл понял, что у него есть будущее. Впоследствии в интервью для журнала «Life» он сказал: «В тот день я открыл что-то, что мог делать лучше, чем другие люди, что-то, за что я мог ухватиться. И я ухватился. Я упросил тренера позволить мне взять это копье домой на лето, и он мне разрешил. И я метал, и метал, и метал его».

Майкл нашел свое неотразимое будущее и стремился к нему с невероятным упорством. Результаты были совершенно поразительные. Ко времени возвращения в школу после каникул его тело начало обретать новые формы, так как он все лето делал комплекс физических упражнений на формирование мышц верхней части корпуса. И к выпускному классу он уже побил рекорд США среди учащихся средних школ по метанию копья и благодаря этому

выиграл стипендию в Университете Южной Калифорнии. Говоря его словами, «мышь превратилась во льва». Как вам такая метафора?

Но на этом история не закончилась. Своей силе Майкл в основном обязан убеждению, которое появилось у него после просмотра фильма «Самсон и Далила». Он уверовал в то, что если отрастит длинные волосы, то станет сильным. И действительно это так и было, пока он учился в средней школе. К несчастью, его убеждение было разрушено самым грубым образом; когда он прибыл в Университет Южной Калифорнии, там как раз началась эра мужских стрижек «под ежик», характерная для 1950-х годов. Группа коротко остриженных атлетов повалила Майкла на землю и обрезала его длинные, подобные львиной гриве локоны. И тогда, несмотря на доводы разума, он решил, что его сила тут же пропадет. Действительно, его бросок стал слабее, копье стало падать на 10 метров ближе. Пытаясь восстановить прежнюю результативность, он получил такую сильную травму, что на год выбыл из строя, а комитет по атлетике сделал все возможное, чтобы он не смог остаться в спорте, и Майкл вынужден был уйти. Чтобы выжить, ему пришлось работать грузчиком на мануфактурной фабрике. Похоже было, что его мечта угасла. Как смог бы он удовлетворить свое желание стать звездой легкой атлетики международного класса?

К счастью, однажды его увидел голливудский агент, выискивавший таланты, и попросил попробоваться на роль Маленького Джо Картрайта в фильме «Золотое дно», ставшем первым цветным телевизионным вестерном. После этого он уже не оглядывался назад. Началась карьера Майкла как актера, а впоследствии – директора и продюсера. **То, что он упустил свою мечту, создало ему новое будущее.** Но преследование первоначальных целей и направление, которое они ему придали, сформировали как его физический облик, так и характер – два элемента роста, оказавшихся необходимыми в подготовке к конечной, будущей цели. **Иногда мы должны поверить в то, что наши разочарования в действительности могут оказаться *скрытыми благоприятными возможностями***.

Ключ к достижению цели

Значит ли это, что если вы преследуете какую-то цель и сталкиваетесь сначала с неудачей и крушением надежд, то нужно свернуть в сторону и заняться чем-нибудь другим? Конечно нет. Ни один человек не достигал цели благодаря только одной *заинтересованности* в ее достижении. Нужно *взять на себя обязательство*. В сущности, изучая источник успеха разных людей, я обнаружил, что упорство превосходит даже талант как самый ценный и эффективный ресурс в создании и формировании качественного уровня жизни. Большинство людей «сходят с дистанции», доведенные до бешенства, всего за *три шага* до цели!

Я верю, что жизнь постоянно устраивает нам испытания, проверяя уровень взятых на себя обязательств, и самые большие награды получает от жизни тот, кто остается верен взятому на себя обязательству и постоянно доказывает это на пути к поставленной цели. Такое упорство может сдвинуть горы, но оно должно быть постоянным и непрерывным. Будучи простым, как и само название, оно к тому же является общим знаменателем, отделяющим тех, кто живет мечтой, от тех, кто живет сожалениями.

Я принадлежу к категории тех учеников, которые из невидимого научились делать видимое. Вот почему я с уважением отношусь к поэтам, писателям, художникам и предпринимателям – людям, которые берут идею и претворяют ее в жизнь.

Одним из таких людей, являющихся живой моделью творческой активности успеха и

невероятного роста как личности, по моему мнению, является Питер Габер, председатель правления и руководитель компании «Sony Pictures Entertainment, Inc.» (ранее известной как «Columbia Pictures»). В возрасте 48 лет Питер стал одним из самых влиятельных и уважаемых людей в кинопромышленности. Вместе со своим партнером Джоном Петерсом он завоевал в общей сумме свыше 52 наград Американской киноакадемии. Его работами являются такие фильмы, как «Полуночный экспресс», «Без вести пропавший», «Человек дождя» и «Бэтмен». В 1989 году их объединенная компания «Guber-Peters Entertainment Company» была куплена компанией «Sony» за более чем 200 миллионов долларов, с тем чтобы совместно осуществлять руководство империей «Columbia Pictures». Как такой молодой человек смог добиться столь сильного влияния в этой подверженной невероятной конкуренции области бизнеса? Ответ один – благодаря мечте и несгибаемому упорству.

Однажды я удостоился чести говорить с ним по телефону, и тут выяснилось, что, оказывается, он большой поклонник моей аудиопрограммы «Энергия личности». Каждое утро, делая зарядку, он слушает мои записи, с тем чтобы, приводя тело в соответствующую форму, одновременно приводить в нужную форму и свой разум! Он хотел поблагодарить меня за то, что, не купив ни одной кассеты (он получил эту информацию по телевидению) и уж, конечно, никогда не слушая никаких магнитофонных лент, он получает теперь от моих записей такой заряд.

В результате этой беседы я имел возможность встретиться с Питером, и мы стали друзьями.

Я обнаружил, что одним из основных ингредиентов его невероятного успеха является способность никогда не отступать от поставленной цели. Он рассказал, как в 1979 году они вместе с Джоном Петерсом купили права на производство «Бэтмена», но до 1988 года так и не смогли его начать, потому что почти все были против этого фильма. Должностные лица студии говорили, что для него нет рынка и что единственными зрителями этого фильма будут дети и любители комиксов (которые очень воодушевились, когда Майкл Китон был избран на роль этого суперэнергичного человека – Бэтмена). Несмотря на продолжающееся разочарование, крушение надежд и значительный риск, группа Габера и Петерса сделала «Бэтмена» одним из величайших супербоевиков всех времен, собиравшим в свои сети богатейший улов, какой когда-либо собирали от фильмов. Выручка от фильма и вся вспомогательная продукция оцениваются свыше чем в 1 миллиард долларов!

Другим примером упорства Габера была постановка фильма «Человек дождя». Этот фильм, по первоначальным предположениям, не имел ни единого шанса выжить. На разных стадиях готовности сценарий переделывался пятью авторами, проект сменил трех режиссеров, включая Стивена Спилберга. Некоторые из них хотели, чтобы Питер Габер в корне изменил сценарий, добавив в него кое-какие действия, несколько убийств или, по крайней мере, немного секса. Они утверждали, что ни один человек не пойдет смотреть кинофильм, в котором нет ничего замечательного, кроме двух парней, разъезжающих на машине по всей стране, особенно если учесть, что один из них «умственно отсталый».

Но Питер знал цену силе эмоций; он постоянно выбирал для постановки фильмы, которые могли бы коснуться человеческой души. Он знал, что может ее тронуть, и отказывался следовать за чужими пожеланиями, говоря всем, что это фильм о взаимоотношениях, что это история двух братьев, которым посчастливилось узнать друг друга, – в этом все действие, необходимое для фильма, и что «Человек дождя» заслужит Оскара. Лучшие умы, включая Спилберга, пытались убедить его в обратном, но он не сдался. И вот в 1988 году фильм получил четыре премии Американской киноакадемии: «За лучший фильм», «За лучшую мужскую роль», «За лучшую режиссуру» и «За лучший оригинальный сценарий». Упорство было оплачено

сполна. Габер уверен, что каждый новый фильм, который вы начинаете ставить в Голливуде, будет настолько хорош, насколько хорош предыдущий. Разве это не способствует развитию постоянного чувства страха? Еще бы! Но он говорит, что использует свой страх и стресс от окружающей обстановки не как нечто парализующее его деятельность, а, скорее, как *толчок вперед*.

Слишком часто люди даже не пытаются идти к цели из-за страха потерпеть неудачу. Или, что еще хуже, они начинают преследовать цель, а вскоре отступают. Они могут быть уже на пути к достижению желаемого, но им не хватает терпения каменотеса. Поскольку они не получают определенной отдачи, то вскоре отказываются от задуманного. Если и есть одно ценное качество, которое я замечал в чемпионах – людях, которые действительно достигли высоких результатов, – так это невероятный уровень упорства. Они могут *изменять свой подход* в случае необходимости, но не откажутся от основной цели.

Высвободите энергию активизирующей ретикулярной системы ради достижения своих целей

Что же это за энергия, которой обладают Питер Габер или Майкл Лэндон? Что это за сверхчувствительное восприятие, с помощью которого они могут замечать всё и вся, что относится к их цели и может быть использовано для осуществления заветного желания? Я думаю, что каждый из этих людей научился использовать механизм, находящийся у него в мозге, известный как активизирующая ретикулярная система (АРС).

Это звучит заумно, и, несомненно, таков и сам процесс, но функция вашей АРС проста и глубока: она определяет то, что вы будете замечать и на что будете обращать внимание. Это экранированное устройство из ограниченного числа элементов в любую единицу времени, так что ваш мозг тратит много усилий, решая, на что *не* обращать внимания. Существует множество стимулов, которые, возможно, бомбардируют вас прямо сейчас, но ваш мозг стирает большинство из них и сосредоточивается на том, что вы считаете важным. Механизмом же достижения этого является АРС. Следовательно, ваша АРС непосредственно отвечает за то, какую часть действительности вы воспринимаете сознательно.

Позвольте предложить вам пример. Вы когда-нибудь покупали новое оборудование или автомобиль, а потом вдруг начинали замечать, что точно таких же полно вокруг, куда ни посмотришь? Почему это происходит? Разве они не существовали раньше? Конечно, их было много и раньше, но вы замечаете их сейчас, потому что покупка этой вещи явилась яркой демонстрацией вашей АРС – все, что связано с этим предметом, теперь обрело значимость и требует к себе внимания. Вы получили немедленную и усиленную осведомленность о чем-то, чего на самом деле всегда было полно вокруг вас.

Это изменение в умственной установке направляет вас более точно на вашу цель. Как только вы решаете отдать чему-то приоритет, то придаете этому огромную эмоциональную силу и, продолжая сосредоточиваться на этом, направляете любой ресурс, поддерживающий его достижение, пока установка в конце концов не станет ясной. Следовательно, важно не понимание того, как вы достигнете своих целей на начальном этапе установки. Поверьте: ваша АРС укажет, что вам необходимо знать по ходу действия.

Поднимайся же ввысь; поднимайся всегда. Твое место – небо; твоя цель – звезда.

Посвящение Уильяму Коллиджу

Восемь лет назад я разработал упражнение, которое создало такое неотразимое будущее, что в

результате этого изменилась вся моя жизнь. Как часть общего процесса повышения моих стандартов, я установил совершенно новый ряд целей, записав все то, чего я больше не намерен делать, а также все то, что обязуюсь ввести в свою жизнь. Я отбросил в сторону все свои ограничивающие убеждения и уселся «на краю дороги» со своим дневником.

Я писал без передышки три часа, выискивая с помощью метода «мозгового штурма» любую возможность, какую только мог вообразить, что мог бы сделать, чем быть, что иметь, создавать, экспериментировать и какой сделать вклад. Я определил для себя время осуществления этих целей – с завтрашнего дня в течение следующих двадцати часов. Я не переставая думал, смогу ли действительно достичь этих целей. Я просто хватался за любую вдохновлявшую меня возможность и тут же записывал ее.

Положив такое начало, я возобновил этот процесс шесть месяцев спустя, когда меня пригласили вместе с группой парапсихологов в СССР с целью изучения психического явления, проводившегося университетскими экспертами по всей стране. Когда наша группа ездила от Москвы до Сибири и обратно в Ленинград, я проводил много часов в поезде. Не имея ничего, на чем можно было бы писать, кроме обратной стороны старой карты России, я записал все свои долгосрочные цели относительно своей духовной, умственной, эмоциональной, физической и финансовой судьбы, а затем создал ряд «придорожных столбов» для каждой из этих категорий, проработав их в обратном порядке.

Например, для того чтобы достичь моей высшей духовной цели, рассчитанной на десять лет, я должен определить, какого типа человеком собираюсь стать и что мне необходимо выполнить за девять лет, начиная с данного момента, за восемь, семь и т. д., идя в обратном порядке, вплоть до завтрашнего дня. **Какое конкретное действие, которое вывело бы меня на дорогу избранной мною судьбы, я смог бы предпринять *сегодня?***

В тот день я поставил конкретные цели, которые преобразовали мою жизнь. Я описал, какой вижу женщину моей мечты, подробно изложив ее качества с точки зрения интеллекта, эмоций, физической формы и духовной наполненности. Описал, какими хотел бы видеть своих детей; тот огромный доход, который мне был бы необходим, чтобы наслаждаться жизнью, и дом, в котором я буду жить, включая круглый офис на третьем этаже с видом на океан.

Полтора года спустя я получил номер журнала «Life» с моим интервью о том, каким образом я произвел такие невероятные изменения в своей жизни. Когда я вытащил ту старую карту и показал журналистам все записанные там цели, то сам поразился, видя, сколь многого я достиг. Я встретил женщину, которую тогда описал, и женился на ней. Я нашел и купил дом, который нарисовал в своем воображении в мельчайших деталях, включая офис на третьем этаже, в башне замка, с видом на океан. Когда я первоначально писал об этом, у меня не было никаких гарантий, что эти цели могут быть достигнуты. Но я **хотел воздержаться от решения на короткий период времени, с тем чтобы заставить его работать**.

Сделайте первый шаг прямо сейчас!

То, что вам нужно сейчас, так это сделать первый шаг в преобразовании невидимого в видимое, в претворении мечты в реальность. К моменту окончания нашего упражнения вы выработаете в себе такой сильный подъем, ожидание такого неотразимого будущего, что не сможете удержаться, чтобы не сделать первых шагов сегодня же. Мы охватим четыре области:

1) цели личного совершенствования;

2) цели, связанные с профессией/бизнесом/экономикой;

3) цели, связанные с удовольствиями;

4) цели, связанные с вкладом в общее дело.

На каждую из этих областей необходимо выделить определенный период времени, в течение которого вы будете заниматься методом «мозгового штурма». Записывайте быстро – пусть ваша ручка все время находится в движении, не просматривайте написанное, просто занесите все мысли на бумагу. Постоянно спрашивайте себя: **«Чего бы я хотел в жизни, если бы знал, что смогу получить это тем или иным путем? К чему бы я стремился, если бы знал, что меня не постигнет неудача?»** Не пытайтесь до поры до времени узнать точно, *как* это сделать. Просто выясните, чего вы действительно хотите. Делайте это, не задавая вопросов и не подвергая сомнению свои способности.

Помните, что если вы в достаточной степени воодушевитесь, то энергия, которую вы высвободите из своих внутренних тайников, найдет путь для осуществления вашего желания. Кроме того, на начальном этапе не тратьте время на детализацию задач типа «Я хочу дом в Сан-Франциско, с белой современной мебелью и лишь кое-где вкрапленными цветовыми пятнами. Да, не забыть бы сад с розами в викторианском стиле». Просто запишите: «Мечтаю о доме. О большом саде. В Сан-Франциско». В детали вы будете вдаваться позже.

Итак, прямо сейчас приведите себя в умственное состояние абсолютной веры и твердой надежды на то, что сможете осуществить все, что пожелаете. Я бы хотел, чтобы вы представили себя ребенком под рождественской елкой. Вы стоите в огромном универсальном магазине, ожидая своей очереди взобраться на колени к Санта-Клаусу. Вы помните свои ощущения в тот момент? Если бы вы поговорили с детьми перед Рождеством, то узнали бы, что для них не составляет никакого труда приготовить такой забавный, удивительный список. Они говорят: «Я скажу тебе, чего хочу. Я хочу плавательный бассейн. Вообще-то я хочу *два* плавательных бассейна: один для тебя, а второй для меня!» Взрослый человек, вероятно, повернулся бы к ним и сказал: «Что? Ты был бы счастлив иметь корыто на заднем дворе?» Но практичными мы станем позже, а теперь наша задача – вести себя по-детски: дать себе свободу использовать жизненные возможности без ограничения.

1. Цели личного совершенствования

Шаг 1. На приготовленной для этого странице (или дополнительных листах бумаги, если потребуется больше места) **запишите все, что вы хотели бы улучшить в своей жизни относительно собственного личного роста.** Как бы вы хотели усовершенствовать свое физическое состояние? Каковы ваши цели относительно умственного и социального развития? Вы хотели бы, например, изучить еще один язык? Научиться быстро читать? Считаете ли вы ценным приобретением прочесть все слова, которые использовал Шекспир? А что бы вы хотели испытывать эмоционально, чего достичь или чему научиться в своей жизни? Может быть, вы хотели бы мгновенно разрушить модели эмоций крушения надежд или отказа? Может быть, хотели бы испытывать чувство сострадания к тем людям, на которых привыкли злиться? А каковы ваши духовные цели? Может, вы хотели бы почувствовать более тесную связь со своим Создателем? Или проявлять больше симпатии к своему соседу?

Ключ к созиданию этих целей – в том, чтобы без остановки записывать все, что только приходит в голову. Это могут быть кратко срочные цели, которые вы хотели бы осуществить на

этой неделе, в этом году, или долгосрочные, которые хотели бы реализовать в любой момент, начиная с сегодняшнего дня и далее, в течение двадцати лет. **Используйте метод «мозгового штурма» в течение пяти минут (не менее). Не переставайте записывать мысли в любой момент, когда они только возникнут.** Не бойтесь казаться глупыми, сумасбродными, по-детски наивными – иногда какая-нибудь странная мысль приводит к великим свершениям! Ниже приводится ряд вопросов, которые могут помочь вам приступить к делу, но после того, как вы их просмотрите, приступайте к работе и начинайте вырабатывать цель прямо сейчас!

Чему вы хотели бы научиться?

Какие навыки хотели бы освоить в жизни?

Какие черты характера хотели бы развить?

Каких хотели бы иметь друзей?

Кем хотели бы стать?

Что вы могли бы сделать относительно своего физического состояния?

Получать информацию каждую неделю?

Каждый день?

Сделать свое тело таким, каким рисуете его в своих мечтах?

Посещать гимнастический зал – и действительно извлекать из этого пользу?

Нанять повара-вегетарианца?

Вы хотели бы преодолеть страх полета в самолете?

Или страх выступления перед аудиторией?

Или страх перед плаванием?

Чему вы хотели бы научиться?

Говорить по-французски?

Танцевать и/или петь?

Играть на скрипке?

Чем еще вы хотели бы заниматься?

Topreading.ru

Вы хотели бы пригласить иностранного школьника в качестве гостя по обмену?

Шаг 2. Теперь, когда у вас есть список целей для личного совершенствования, о котором вы должны побеспокоиться, **уделите минуту для определения срока исполнения каждого пункта**. На этой стадии не имеет значения, как вы будете достигать этих целей. Просто определите временные рамки, в которые вы должны уложиться. **Помните, что цели – это мечты, имеющие конечный срок исполнения.** Путем простого принятия решения, когда вы должны достичь цели, вы приводите в действие сознательные и подсознательные силы, способствующие претворению этих целей в жизнь. Поэтому, если вы взяли на себя обязательство реализовать какую-то цель в течение года или раньше, поставьте возле нее номер 1. Если вы взяли обязательство реализовать ее за три года, поставьте возле нее цифру 3 и т. д.

Шаг 3. А теперь **выберите одну самую важную для вас цель в этой категории**, рассчитанную на один год, цель, которая, если вы собираетесь реализовать ее в этом году, обеспечит вас невероятным подъемом и даст почувствовать, что в этом году вы многого достигли. **Выделите две минуты времени, чтобы записать несколько строк о том, почему вы взяли на себя твердое обязательство достичь данной цели в течение года.** Чем она вас так привлекает? Что вы выиграете, осуществив ее? А что потеряете, если *не* осуществите? Достаточно ли вески эти причины, чтобы заставить вас четко следовать намеченным курсом? Если нет, переключитесь на лучшую цель или более веские причины.

Наиболее важным заключением, которое я сделал относительно целей много лет назад, было то, что, если бы у меня было достаточно много *почему* относительно выбранной цели – то есть ряд достаточно веских причин, – я мог бы всегда найти способ, как этого достичь. Цели и сами по себе могут вдохновить, но знание глубочайших причин того, почему вы хотите добиться их в первую очередь, может обеспечить вас долговременной движущей силой и побуждением, необходимым для упорного движения к цели.

ЦЕЛИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ЛИЧНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

_____

2. Цели, связанные с профессией/бизнесом/финансами

Следующий шаг – постановка целей, связанных с профессией/бизнесом/финансами.

Шаг 1. Запишите на свободной странице что-нибудь такое, что вы хотели бы улучшить в своей специальности, бизнесе или финансах. Какого уровня финансового изобилия вы хотели бы достигнуть? Какое служебное положение хотели бы занять? **Уделите пять минут на составление списка, который, возможно, будет стоить миллион!**

Вы хотите зарабатывать:

50 000 долларов в год?

100 000?

500 000?

1 миллион?

10 миллионов?

Или так много, что вы были бы не в состоянии сосчитать?

Каковы ваши цели относительно денежных дел?

Какие цели у вас относительно своей компании?

Хотели бы вы, чтобы о ней заговорила общественность?

Хотели бы вы стать лидером в данной области промышленности?

Какой вы хотите, чтобы была чистая прибыль?

Когда вы хотите уйти от дел?

Какой доход от инвестиций вы хотели бы иметь, чтобы уже больше не работать?

Какой вы хотите, чтобы была чистая прибыль?

Когда вы хотите уйти от дел?

Какой доход от инвестиций вы хотели бы иметь, чтобы уже больше не работать?

К какому возрасту вы хотите добиться финансовой независимости?

Какие капиталовложения вы хотели бы сделать?

Вложить деньги в какой-нибудь новый бизнес?

Купить коллекцию старых монет?

Вкладывать деньги в общий фонд?

Завести трастовый счет?

Откладывать их в пенсионный фонд?

Сколько вы хотите накопить, чтобы обеспечить детям высшее образование?

Сколько хотите иметь для расходов на путешествия и поездки?

Topreading.ru

Сколько хотите тратить на новые «игрушки»?

Каковы ваши цели, связанные с профессией?

Что вы хотели бы изменить в своей компании?

Что вы хотели бы усовершенствовать?

Хотели ли бы вы стать менеджером?

Одним из руководителей компании?

Чем вы хотели бы прославиться в рамках своей профессии?

Какого рода влияние вы хотели бы иметь?

Шаг 2. Теперь, когда вы записали все труднодостижимые цели, касающиеся профессии, бизнеса и финансов, **выделите минуту на определение срока выполнения каждой из них**, так же как вы это делали в отношении личного совершенствования. Если вы берете обязательство осуществить эту цель в следующем году или раньше, напишите напротив нее 1. Если берете обязательство реализовать ее в течение следующих пяти лет, напишите напротив записи 5 и т. д. Помните, что имеет значение не то, знаете ли вы, как приступить к этой цели или разумный ли установлен срок ее реализации, а достаточно ли твердое обязательство вы на себя взяли для ее выполнения.

Шаг 3. Далее, **выберите самую высшую цель, рассчитанную на один год из категории бизнеса и финансов, и в течение двух минут напишите несколько фраз**, описывая, почему обязуетесь достичь ее за это время. Постарайтесь записать как можно больше мотивов для достижения цели. Выберите те из них, которые действительно способны побудить вас к действию, вдохновить и вызвать страстное желание совершить этот процесс. Опять-таки, если эти причины не являются в достаточной степени побудительными, тогда переключитесь на другие, более значимые для вас цели.

ЦЕЛИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОФЕССИЕЙ/ БИЗНЕСОМ/ФИНАНСАМИ

_____

3. Цели, связанные с удовольствиями

Если вы ничем не ограничены в экономическом отношении, то что из этой категории вы хотели бы иметь? Что вы хотели бы сделать? Если бы перед вами явился джинн, готовый немедленно исполнить любое ваше желание, то чего вы хотели бы больше всего в жизни?

Шаг 1. Уделите пять минут для записи всего того, чего вы хотели бы пожелать, приобрести, сделать или испытать в своей жизни. Вот несколько наводящих вопросов.

Topreading.ru

Что вы хотели бы построить, создать или купить:

Коттедж?

Замок?

Домик на берегу моря?

Парусную лодку-катамаран?

Личную яхту?

Остров?

Спортивный автомобиль?

Роскошный гардероб?

Вертолет?

Самолет?

Музыкальную студию?

Собрание произведений живописи?

Частный зоопарк с жирафами, крокодилами и гиппопотамами?

Машину времени?

Что вы хотели бы посетить:

Премьеру спектакля на Бродвее?

Презентацию полюбившегося вам фильма в Каннах?

Концерт Брюса Спрингстина?

Театр Кабуки в Осако, Япония?

Чего вы хотели бы?

Сыграть в парной игре с Моникой Селеш и Штеффи Граф или Борисом Беккером и Иваном Лендлом?

Пронести олимпийский факел?

Сойтись один на один с Майклом Джорданом?

Порезвиться с дельфинами в волнах океана у побережья Перу?

Topreading.ru

Прокатиться верхом на верблюдах среди пирамид Египта со своим лучшим другом?

Совершить переход с шерпами в Гималаях?

Чего вы хотели бы?

Сыграть главную роль в пьесе на Бродвее?

Поцеловать Ким Бэсингер перед телекамерой?

Станцевать с Патриком Суэйзи?

Сделать хореографию современного балета с Михаилом Барышниковым?

А какие экзотические места вы хотели бы посетить?

Совершить морское кругосветное путешествие, подобно Туру Хейердалу, на «Кон-Тики»?

Побывать в Танзании, понаблюдать за шимпанзе с Джейн Гудалл?

Проплыть на «Калипсо» с Жаком Кусто?

Поваляться на песках Французской Ривьеры?

Поплавать на яхте вокруг греческих островов?

Принять участие в Празднике Дракона в Китае?

Участвовать в танце теней в Бангкоке?

Понырять с аквалангом на Фиджи?

Обучиться медитации в буддийском монастыре?

Побродить по картинной галерее «Прадо» в Мадриде?

Полететь с космонавтами на космическом корабле?

Шаги 2 и 3. Опять **определите сроки исполнения для каждой цели, выберите самую желанную цель на один год в этой категории и уделите две минуты, чтобы записать несколько слов, объясняющих, почему вы берете на себя обязательство добиться осуществления этой цели в течение следующего года.** Подкрепите ее сильными мотивами, и если эти мотивы обладают недостаточной побудительной силой, чтобы вы могли реализовать задуманное, то либо найдите другие, более веские, либо выберите более значимую цель.

ЦЕЛИ, СВЯЗАННЫЕ С УДОВОЛЬСТВИЯМИ

4. Цели, связанные с вкладом в общее дело

Эти цели могут оказаться самыми вдохновляющими, самыми удивительными из всех, потому что **выражают возможность оставить свой след на Земле, наследие, которое в корне изменит жизнь многих людей.** Это может быть что-то очень простое типа небольшого пожертвования церкви в своем приходе, или обязательства создать программу возмещения денег, вложенных в домашнее хозяйство, или что-нибудь более внушительное, например создание фонда, из которого люди, не имеющие привилегий, могли бы взять средства для реализации своих планов.

Шаг 1. Уделите пять минут методу «мозгового штурма» всех возможностей.

Каким образом вы могли бы сделать тот или иной вклад?

Может быть, помочь построить приют для бездомных?

Взять на воспитание ребенка?

Работать добровольцем на кухне для раздачи бесплатных обедов?

Читать слепому?

Посещать осужденных в тюрьме?

Записаться добровольцем на полгода в Корпус мира?

Приносить подарки в дом престарелых?

Какую вы могли бы оказать помощь обществу?

Воспитывать экологическую культуру?

Защищать озоновый слой?

Очищать реку, которая течет рядом?

Бороться за устранение расовой дискриминации?

Возобновлять вырубленный лес?

Что вы могли бы создать?

Что-то вроде вечного двигателя?

Машину, двигатель которой работает на сжигаемом мусоре?

Спроектировать систему распределения продуктов питания для всех голодающих?

Topreading.ru

Шаги 2 и 3. Как и раньше, **определите этим целям сроки реализации, выберите одну основную цель из данной категории сроком на один год и за две минуты опишите, почему вы берете на себя твердое обязательство достигнуть этой цели в течение года.**

Чтобы создать будущее, нет ничего лучше мечты. То, что сегодня кажется утопией, завтра обретет плоть и кровь.

Виктор Гюго **ЦЕЛИ, СВЯЗАННЫЕ С ВКЛАДОМ В ОБЩЕЕ ДЕЛО**

Теперь вам следует определить четыре основные цели на один год. Они будут стимулировать и вдохновлять вас с помощью логичных, неопровержимых доводов, которые за ними стоят. Какое вы испытаете чувство, если за один год усовершенствуетесь и достигнете этих целей? Какое у вас будет чувство по отношению к себе? По отношению к жизни?

Я не могу с достаточной силой подчеркнуть важность разработки обоснованных доводов для достижения этих целей. Наличие достаточно значимого *почему* обеспечит вас необходимым *как*.

Старайтесь *ежедневно* направлять себя на эти цели. Поместите карточки с ними в таких местах, где они будут попадаться вам на глаза *каждый день*, – в записной книжке, на рабочем столе в офисе или на зеркале в ванной комнате, где можете бросить на них взгляд в процессе бритья или кофепития. Если вы подкрепите свои цели твердым обязательством **ПИНС!**, постоянным и непрерывным улучшением каждой из этих областей, то, несомненно, ежедневно будете иметь определенный прогресс. Сейчас примите решение начать следовать этим целям и начинайте *немедленно*.

Как сделать цели реальными

Теперь, когда вы уже имеете ряд обязательных целей и четких доводов для их достижения, можете считать, что процесс реализации начался. Ваша АРС станет более осязаемой, так как вы будете постоянно повторять свои цели и доводы и привлекать к этому любые ресурсы оценок для достижения своих четко определенных желаний. Для гарантии достижения целей вы должны *заранее* дать установку своей нервной системе испытывать удовольствие, которое эти цели вам непременно доставят. Другими словами, по крайней мере, **дважды в день вы должны повторять и эмоционально наслаждаться процессом достижения каждой из своих наиболее важных целей.**

Всякий раз при этом вы должны вырабатывать больше эмоциональной радости, когда видите, чувствуете и вслушиваетесь в то, как вы вживаетесь в свою мечту.

Эта постоянная сосредоточенность создаст невральный путь между тем, где вы находитесь сейчас, и тем, где хотите находиться в будущем. Благодаря этой интенсивной обусловленности у вас укрепится чувство абсолютной уверенности в том, что вы достигнете желаемого, и эта уверенность перейдет в качество – действие, гарантирующее успех. Ваша уверенность позволит вам найти соответствующих советчиков и живые модели, которые подскажут вам наиболее эффективные действия для быстрого получения результатов, вместо того чтобы прибегать к традиционному методу проб и ошибок, на что могут уйти десятки лет. Не ждите следующего дня, чтобы начать этот процесс. Начинайте сегодня!

Назначение цели

Часто, преследуя свои цели, мы не можем понять их истинного влияния на окружающие нас обстоятельства. Мы считаем, что достижение цели – это конец всего процесса. Но если бы мы глубже понимали это, то заметили бы, что часто в процессе следования цели мы приводим в движение **процессионные эффекты**, которые имеют гораздо более важные последствия, чем мы могли бы ожидать. В самом деле, разве медоносная пчела озабочена тем, чтобы опылить цветы? Конечно же нет; в процессе поиска сладкого нектара в чашечках цветов пчела непроизвольно собирает лапками пыльцу и переносит ее с цветка на цветок, приводя таким образом в действие систему опыления, в результате чего все склоны холмов и луга пестрят цветами. Бизнесмены преследуют свою цель – получить прибыль – и, делая все для достижения этого, предоставляют работу другим людям, что дает последним возможность для личного роста и повышения уровня жизни. А добывая средства к жизни, эти люди осуществляют свои цели, например посылают детей учиться в колледж. Дети, в свою очередь, вносят свой вклад в общее дело, становясь врачами, юристами, художниками, бизнесменами, учеными и просто родителями. Эта цепочка никогда не кончается.

Цели – это средства к завершению, а не основное назначение нашей жизни. Они являются просто инструментом для концентрации нашего внимания и нашего движения в том или ином направлении. Единственной причиной, по которой мы действительно преследуем какие-то цели, является желание заставить себя развиваться и расти. **Само по себе достижение целей никогда не сделает нас счастливыми надолго; суть в том, кем вы становитесь, когда преодолеваете препятствия на пути к достижению целей, которые могут дать вам самое глубокое и долговременное чувство удовлетворения.** Поэтому, возможно, ключевым вопросом, который нам с вами необходимо задать, будет: **«Какого типа человеком я должен стать, чтобы достичь всего, чего хочу?»** Это, возможно, самый важный вопрос, так как ответ на него определит направление вашего движения как личности.

Пожалуйста, уделите сейчас немного времени тому, чтобы **описать в нескольких словах черты характера, привычки, способности, жизненную позицию и убеждения, которые могут вам понадобиться для того, чтобы достичь всех целей, которые вы записали**. Разумеется, вам придется предпринять действия для достижения этих целей. Но какие качества вам понадобятся как личности, для того чтобы превратить этот ряд невидимых обязательств в видимую реальность? Прежде чем продолжать, прямо сейчас уделите несколько минут описанию всего этого.

КАКОГО ТИПА ЛИЧНОСТЬЮ МНЕ НУЖНО СТАТЬ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ВСЕГО, ЧЕГО Я ХОЧУ

Самый важный шаг

На протяжении ряда лет я ставил цели и не достигал их. Я вдохновлялся на один момент, запускал все в действие, а через три недели замечал, что не следую сделанным записям. Записывание цели на бумагу, конечно, является первым шагом, но большинство людей не делают даже этого; а ведь сам процесс занесения мыслей на бумагу уже делает их более реальными.

Но наиболее важным этапом достижения целей является убеждение, что, как только вы их

поставите, **у вас немедленно начнет вырабатываться стимул**. Самые важные правила, которыми я когда-либо руководствовался, чтобы помочь себе достичь поставленных целей, я позаимствовал у одного преуспевающего человека, научившего меня сначала записывать цель, а потом следовать ей, **никогда не отступая и постоянно предпринимая какие-нибудь решительные действия в направлении ее осуществления.**

Как я уже указывал в главе 2, реальным является то решение, относительно которого вы предпринимаете действие, и притом предпринимаете его *сейчас*. Используйте стимул, который выработали для реализации четырех основных целей, рассчитанных на один год. Самым действенным способом поддерживать этот стимул будет **предпринять немедленное действие, как только вы закончите читать эту главу**. Даже самый незначительный шаг – телефонный звонок, какое-нибудь обязательство, набросок первоначального плана – будет двигать вас вперед. Затем составьте список простых действий, которые вы можете делать каждый день на протяжении следующих десяти дней. Я могу поручиться, что эти десять дней незначительных дел в направлении ваших целей начнут создавать цепь привычек, которые обеспечат вам долгосрочный успех.

Если ваша цель номер 1, касающаяся развития личности и рассчитанная на год, заключается, например, в том, чтобы научиться танцевать, начните это *сегодня*. Позвоните в студию танца, чтобы узнать расписание, и запишитесь в танцкласс.

Если вашей основной целью удовольствий на следующий год является приобретение автомобиля, позвоните в местное агентство, чтобы вам предоставили соответствующую информацию, или сообщите им о своем визите *в полдень* и съездите посмотреть автомобиль. Я не говорю, что вам нужно купить его сегодня, но, по крайней мере, выясните, сколько он стоит, или сядьте на минутку за руль, чтобы почувствовать, что ваша цель вполне реальна. Ваше усиленное желание поможет вам начать составлять план.

Если ваша высшая финансовая цель на следующий год – заработать 100 000 долларов, то **начните определять сейчас, какие вам нужно сделать для этого шаги**. Кто уже зарабатывает такие деньги, кто может научить вас основам эффективных действий? Нужно ли вам получить еще одну работу, чтобы заработать подобную сумму? Какие навыки вам необходимо приобрести для достижения этого? Нужно ли вам начать экономить больше, чем вы тратите, а разницу инвестировать, с тем чтобы ваш доход мог поступать еще откуда-то, кроме вашей непосредственной работы? Нужно ли вам начать новое дело? Какие средства вы действительно хотите собрать?

Помните, что вы должны просматривать перечень своих высших целей, намеченных на один год во всех четырех категориях, по меньшей мере раз в день. В идеальном случае нужно делать это утром и вечером. Просматривайте весь список каждые шесть месяцев, чтобы убедиться, что ваши цели по-прежнему остаются жизненно важными. Возможно, вы захотите снова воспользоваться методом «мозгового штурма», чтобы создать несколько новых целей, и я уверен, что вам захочется то что-нибудь добавить, то что-нибудь вычеркнуть, по мере того как жизнь будет приобретать все новые и новые очертания.

Дополнительным отличием, которое является важным для длительного успеха, будет то, что **достижение целей может оказаться и бедствием, пока вы не установите новый ряд более высоких целей, прежде чем достигнете первых**.

Как только вы заметите, что близки к цели, вам понадобятся гарантии того, что немедленно появится проект следующего ряда целей. В противном случае вы испытаете то, чего все мы должны избегать, – стремление обогнать мечту. Сколько раз мы читали о людях, которые,

достигнув своей наивысшей мечты, говорили: «И это все?», потому что чувствовали, что им больше некуда идти.

Классическим примером этого служат некоторые из астронавтов космического корабля «Аполлон», готовившиеся всю свою жизнь к высшей миссии – высадиться на Луне. Когда же наконец они осуществили эту мечту, то какое-то время пребывали в полной эйфории; но, возвратясь на Землю, некоторые из них вскоре впали в такую эмоциональную депрессию, какой большинство людей не могут даже вообразить. В сущности, им больше не к чему было стремиться. Что могло быть большей целью, чем очутиться на Луне, сделать невозможное и исследовать открытый космос? Возможно, ответ нужно искать в изучении непознанных границ *внутреннего пространства* наших мыслей, нашего сердца и нашей души.

Классическим примером этого служат некоторые из астронавтов космического корабля «Аполлон», готовившиеся всю свою жизнь к высшей миссии – высадиться на Луне. Когда же наконец они осуществили эту мечту, то какое-то время пребывали в полной эйфории; но, возвратясь на Землю, некоторые из них вскоре впали в такую эмоциональную депрессию, какой большинство людей не могут даже вообразить. В сущности, им больше не к чему было стремиться. Что могло быть большей целью, чем очутиться на Луне, сделать невозможное и исследовать открытый космос? Возможно, ответ нужно искать в изучении непознанных границ *внутреннего пространства* наших мыслей, нашего сердца и нашей души.

Я много раз слышал о молодых женщинах, которые планировали свадьбу месяцами, иногда – даже годами, растрачивая свои творческие способности, ресурсы и даже *индивидуальность* на совершенно сказочную фантазию. Они возлагают все свои надежды и мечты на одно-единственное, столь желанное в жизни событие. Но после того, как пыл желаний и страстей проходит, бывшая невеста, подобно астронавту, чувствует полный упадок. А как вы идете к наивысшему моменту своей жизни? Нужно смотреть вперед на что-то более важное, на непрерывную радость поиска понимания и укрепления взаимоотношений.

Как люди достигают осуществления своих заветных желаний в интимных отношениях и все еще чувствуют волнение и страсть, которые дает стремление к цели? **Как только они приближаются к тому, к чему стремились так долго, то немедленно устанавливают новый ряд целей.** Это гарантирует плавный переход от завершения к новому вдохновению и последующему обязательству расти. Без этого обязательства мы будем делать то, что необходимо делать, чтобы почувствовать удовлетворение, но никогда не выйдем за рамки комфортности. Вот когда мы теряем свою движущую силу, утрачиваем желание развиваться и начинаем коснеть. Люди часто умирают эмоционально и духовно задолго до того, как умирает их физическое тело.

Чтобы разрушить эту ловушку, нужно понять, что лишь **вклад может быть конечной целью**. Желание находить способы помочь другим – тем, кого мы глубоко любим, – может вдохновлять нас всю жизнь. Для тех, кто хочет отдать свое время, энергию, капитал, творческие способности и взять на себя обязательства, в этом мире всегда найдется поприще.

Возьмите, например, Робина Уильямса. Вот человек, имевший громадное преимущество перед своим покойным другом Джоном Белуши, поскольку нашел способ быть уверенным, что никогда не уклонится от цели. Робин и его друзья, Вупи Голдберг и Билли Кристал, взяли на себя миссию постепенного расходования своих величайших ресурсов путем оказания помощи больным. Арнольд Шварценеггер нашел для себя подобное эмоциональное вознаграждение в «Special Olympics» и поддерживает Президентский совет по физической культуре. Эти преуспевающие люди поняли, что ничто не приносит большего удовлетворения, чем

возможность сделать вклад в общечеловеческое дело.

Убедитесь, что ваша следующая мечта будет постепенно увлекать вас вперед, держа в постоянном, непрерывном поиске совершенствования. Обязательство **ПИНС!** является поистине универсальной гарантией для счастья на всю жизнь. Помните, что **достойное будущее является пищей, которой жаждут наши души**, – всем нам необходимо постоянное чувство эмоционального и духовного роста.

Запрограммируйте себя на успех

Теперь, когда у вас есть цели, которые действительно вас вдохновляют и заставляют двигаться вперед, вам нужно сделать их такими неотразимыми, чтобы они воспринимались в вашей нервной системе как реальные. Как вы развиваете это несокрушимое чувство уверенности? Во-первых, отбросьте с дороги все камни преткновения, выяснив заранее, что может послужить вам препятствием в будущем и как справиться с ним сейчас, а не ждать, когда это случится сорока километрами далее по дороге. Затем дайте обязательства людям, которые, как вы знаете, поддержат вас на пути к более высоким стандартам. Укрепите свои новые невральные связи с помощью непрерывных повторений и эмоциональной интенсивности. Отчетливо представляйте свои цели снова и снова. Включите сюда визуальные, слуховые и кинестетические элементы, которые сделают вашу цель реальностью!

Основной урок

Самым важным уроком в этой главе является то, что неотразимое будущее создает динамическое чувство роста. Без этого мы живем лишь наполовину. Неотразимое будущее является не чем-то второстепенным, а *необходимым*. Оно позволяет нам не только достигать, но и развивать глубокое чувство радости, вклада и роста, которое дает смысл самой жизни в целом.

Без откровения свыше народ необуздан…

Книга Притчей Соломоновых 29:18

Помню, я читал о том, что в нашей стране поразительно много людей умирает через три года после ухода на пенсию. Это лишний раз доказывает, что если человек невостребован, не чувствует своей полезности, не вносит какого-то вклада в общее дело, то он буквально утрачивает волю к жизни. Действительно, исследования показали, что пожилые или безнадежно больные люди часто прибегают к самоубийству сразу после окончания праздников. Пока у них есть хоть какая-то радость типа Рождества, когда семья навещает их, у них есть смысл, чтобы жить, но когда праздники проходят, они начинают сознавать, что будущего нет. Это явление характерно не только для нашей страны, такое происходит во всем мире. Например, в Китае смертность резко падает перед и во время больших праздников и снова возрастает, как только они заканчиваются.

Неважно, сколько вам лет – восемнадцать или восемьдесят, – все равно вам нужно что-то, что двигало бы вас вперед. Вдохновение, которое вы ищете, находится внутри вас, оно лишь ожидает, когда его вызовет непредвиденный случай. Полковнику Гарлану Сандерсу было шестьдесят пять лет, когда он получил свой скудный чек от социального страхования. Это вызвало у него взрыв негодования, подвигшего его к действию. Но нам не нужно ждать каких-

то событий, чтобы получить вдохновение. Мы можем **спроектировать его**.

Почтенный комик Джордж Бернс понимает важность и силу неотразимого будущего. Когда однажды у него попросили изложить вкратце его жизненную философию, он ответил: «Вам нужно что-то такое, что заставляло бы вас встать с постели. В любом случае, я ничего не могу делать в постели. Самая важная вещь – иметь точку, направление, куда идти». Теперь, когда ему девяносто, он все еще оттачивает свое мастерство, все еще принимает участие в телевизионных фильмах и проектах, и я недавно слышал, что он ангажируется в лондонский Палладиум в 2000 году, когда ему будет 104 года, – как вам такой пример для создания неотразимого будущего?

Используйте свою энергию. Теперь вы знаете, что нужно делать, чтобы вдохновить себя. *Пора начинать!* Если вы прочли эту главу пассивно, вернитесь назад и сделайте упражнения, которые я предлагаю. Они послужат вам своего рода развлечением; они очень просты. Во-первых, составьте список основных четырех целей на год. Во-вторых, четко выясните все *почему*. В-третьих, в течение 10 дней разработайте ритуал повторения целей и развивайте чувство радости от процесса их ежедневного достижения. В-четвертых, поддержите себя примерами живых моделей и содействием тех, кто может помочь вам разработать план, который будет служить руководством для реализации целей. Каждый из этих шагов будет помогать вам программировать вашу АРС и повышать чувствительность ко всем возможным ресурсам, которые вы можете включить, чтобы реализовать свои цели. Этот постоянный обзор обеспечит вас также чувством уверенности в том, что вам необходимо заставить себя предпринять действие.

Поэтому давайте перейдем к следующей главе, и позвольте мне поделиться с вами способом, как разрушить любые препятствия, которые могут встать на вашем пути; это…

13. Десятидневный мыслительный тренинг

Привычка – это либо лучшая из служанок, либо худшая из хозяек.

Натаниэль Эммонс

Последовательность действий… Не в ней ли все мы нуждаемся? Мы не хотим получать результаты *изредка*. Мы не хотим испытывать чувство радости только *в данный момент*. Мы не хотим быть в ударе *от случая к случаю*. Отличительная черта чемпиона – это **последовательность действий**, а истинная последовательность действий достигается с помощью привычек.

Я уверен, что, дочитав до этого места, вы уже поняли, что я написал эту книгу не только для того, чтобы помочь вам сформировать несколько понятий. И не для того, чтобы вдохновить вас с помощью ряда занимательных историй или поделиться кое-какой интересной информацией, которую вы могли бы использовать от случая к случаю, чтобы немного расширить свои личные качества. Эта книга – как и вся моя жизнь – посвящена выработке возможно большего подъема качественного уровня нашей жизни.

Этого можно достичь только благодаря новой модели осуществления интенсивного действия. Истинная ценность любой новой стратегии или навыка для каждого отдельного человека прямо пропорциональна частоте их использования. Как я уже многократно подчеркивал, одного знания того, что нужно делать, недостаточно: вы должны *делать то, что знаете*. Эта

глава поможет вам приобрести привычки превосходства – модели сосредоточенности, которые помогут вам максимально использовать влияние, которое вы оказываете на себя и на других.

Однако для того, чтобы поднять уровень нашей жизни на следующую ступень, мы должны понять, что **та модель мышления, которая привела нас туда, где мы есть, не приведет нас туда, где мы хотим быть.** Одним из величайших преимуществ, которое я замечаю как в отдельных личностях, так и в корпорациях, является то, что они упорно стремятся к изменению (их величайшему союзнику), подтверждающему их действия, указывающему на то, что их нынешнее поведение и привело к данному уровню успеха, которым они теперь наслаждаются. Это абсолютно верно, и для того, **чтобы подняться на новый уровень персонального и профессионального успеха, требуется лишь новый уровень мышления**.

Следуя этой формуле, мы должны раз и навсегда разрушить модель нашего страха и взять под контроль то, на чем сосредоточены наши мысли. Старая привычка позволять сиюминутным проблемам полностью завладевать нашим вниманием должна быть разрушена раз и навсегда. На ее место мы должны выдвинуть долгосрочное обязательство сосредоточиваться на решениях и наслаждаться процессом их выполнения. Читая эту книгу, вы овладеете богатством мощных механизмов и стратегий, которые помогут сделать вашу жизнь более наполненной, радостной и волнующей. Но если вы просто прочтете ее, не воспользовавшись советами, то это будет равносильно тому, как если бы вы купили мощный компьютер и так и не вытащили его из коробки; или купили бы «Ferrari» и держали его все время на подъездной дорожке, где он покрылся бы пылью и грязью.

Поэтому позвольте мне предложить вам простой план для разрушения ваших старых моделей мышления, чувств и поведения, путь, который может помочь вам создать условия для этих новых, вдохновляющих альтернатив и сделать их постоянными.

Несколько лет тому назад я оказался в ситуации, вызвавшей состояние разочарования и гнева. Мне казалось, что, куда бы я ни повернулся, повсюду меня окружают проблемы. В то время позитивное мышление занимало немного места в моем списке решений. В конце концов, я был «умен», а умным людям не нужно заставлять себя видеть позитивными вещи, которые таковыми не являются! Вокруг меня было множество людей, придерживающихся такого же мнения (и они также испытали разочарования в своей жизни).

В действительности в то время я сам находился в негативном состоянии и воспринимал вещи хуже, чем они были на самом деле. Я прикрывался пессимизмом, как щитом. Это была слабая попытка самозащиты от страданий и несбывшихся надежд: я делал все, чтобы спастись от новых разочарований. Но, приняв эту модель, спрятавшись за барьер, который ограждал меня от страданий, я оградил себя также и от радости. Это удерживало меня от принятия решений, и эмоционально я все больше и больше становился мертвецом, человеком, который не испытывает ни особых страданий, ни особой радости и привыкает оправдывать свои ограниченные действия утверждением, что «он просто реалист».

По сути, в основе жизни лежит равновесие. Если мы позволяем себе превратиться в тех, кто отказывается замечать сорняки, пускающие корни в нашем саду, то это наше заблуждение дорого нам обойдется. Однако не менее разрушительным оказывается и обратное явление – когда люди постоянно рисуют в своем воображении свой сад заросшим и полностью заглушенным неистребимыми сорняками. Путь же лидера основан на равновесии. Он смотрит на сорняки с улыбкой, зная, что без них не обойтись в саду, но он отметит место их произрастания и немедленно приступит к действию – вырвет их.

Мы не должны испытывать отрицательных эмоций по отношению к сорнякам. Они составляют часть нашей жизни. Мы должны заметить их, удалить, сосредоточиться на решении задачи, поставленной их существованием, и немедленно предпринять какие-то действия, чтобы ограничить их влияние на нашу жизнь. От того, что мы притворимся, будто их не существует, нам не станет лучше, равно как и от чрезмерного негодования из-за их присутствия или парализующего чувства страха. Они все равно будут появляться в вашем саду как его неотъемлемая часть – и неотъемлемая часть нашей жизни. Просто *устраняйте их*. И делайте это в состоянии эмоционального подъема – весело или с шуткой, в противном случае вы проведете всю оставшуюся жизнь в состоянии постоянного душевного дискомфорта, так как, могу вас заверить, «сорняки» *будут* всегда. И до тех пор, пока вы не захотите жить, нормально реагируя на каждую возникающую проблему, вам придется напоминать себе, что они составляют важную часть вашей жизни. Они поддерживают в вас силу, решительный протест, заставляют вас быть бдительными, вовремя замечать, что нужно сделать, чтобы сохранить сад вашей жизни здоровым и плодоносным.

Тот же самый подход необходим при очистке сада наших мыслей. Мы должны научиться замечать тот момент, когда начинают вырабатываться негативные модели, и не заниматься самобичеванием, не зацикливаться на этом, а просто разрушать их как можно скорее, по мере обнаружения, и заменять новыми «семенами» мыслительного, эмоционального, физического, финансового, духовного и профессионального поиска. Как же разрушать эти модели при их появлении? Просто вспомните шаги НАО, с которыми вы познакомились в главе 6.

1. Вам необходимо решить, чего вы хотите. Если вы действительно хотите испытать чувство страсти, радости и контроля над своей жизнью – тогда вы знаете, чего хотите.

2. Вам нужно найти соответствующий рычаг, чтобы привести себя в действие. Если вы прочтете всю эту книгу и не установите никаких новых моделей, то не окажется ли это неоправданной тратой времени? И наоборот, как вы себя почувствуете, когда реально используете то, что узнали, для немедленного контроля над своими мыслями, телом, эмоциями, финансами и личными отношениями? Пусть ваше желание избежать страданий и получить как можно больше удовольствия побудит вас произвести изменения, необходимые для того, чтобы поднять качественный уровень жизни на следующую ступень. Для этого вы должны…

3. Разрушить ограничивающую модель. Наилучшим из известных мне способов сделать это является простое продолжение **мыслительной диеты** – то есть некоторый период времени контролировать все свои мысли. Мыслительная диета – это возможность устранить негативные и разрушительные модели мышления и чувств, которые неизбежно появляются в процессе жизни как эмоциональная реакция и форма мыслительной неорганизованности. Я взял на себя обязательство произвести подобную очистку своих мыслей почти восемь лет назад и нашел этот процесс очень разумным и ценным.

Я натолкнулся на эту мысль в маленьком памфлете Эммета Фокса. В нем он разъясняет ценность проведения семи дней без единой негативной мысли. Эта идея показалась мне такой бредовой, такой до смешного простой, что сначала я подумал: вся эта концепция есть плод пустого времяпрепровождения. Но по мере того, как я изучал правила этой «диеты» – рецепта очищения ментальной системы, – я начал понимать, что это что-то гораздо более сложное, чем я думал. Эта проблема заинтриговала меня, а конечные результаты просто поразили. Мне захотелось расширить задачу, поставленную мистером Фоксом в 1935 году, и развить ее, сделав средством, способным помочь вам объединить основные механизмы изменения, о которых вы узнаете из этой книги, начиная *с сегодняшнего дня*.

Теперь у вас есть возможность реально применить все новые концепции, вынесенные из предыдущих глав. Мое же предложение заключается в следующем.

В течение следующих десяти дней, начиная с данного момента, примите на себя обязательство взять полный контроль над своими умственными и эмоциональными способностями путем принятия прямо сейчас решения о том, что вы не будете потворствовать себе или зацикливаться на неплодотворных мыслях или эмоциях в течение десяти последующих дней.

Кажется, все так просто и легко, не правда ли? И я уверен, что так оно и есть. Но те, кто начинает этим заниматься, иногда удивляются, обнаружив, как часто их мозг занят непродуктивными, назойливыми, пустыми, полными страха или разрушительно действующими мыслями.

Так почему мы продолжаем потакать этим умственным и эмоциональным моделям, создающим никому не нужный стресс в нашей собственной жизни? Ответ прост: мы думаем, что нам на самом деле это помогает! Многие люди живут в состоянии постоянной тревоги. Для того чтобы поддерживать это состояние, они все время сосредоточены и прокручивают в голове наихудший сценарий из всех возможных. Почему они делают это? Да потому, что верят, что он заставит их предпринять какое-нибудь действие. Но суть в том, что тревога обычно приводит человека в крайне растерянное, противоположное находчивости состояние. Она не побуждает к действию, а, скорее, является причиной подавленности, вызванной крушением надежд или страхом.

Так почему мы продолжаем потакать этим умственным и эмоциональным моделям, создающим никому не нужный стресс в нашей собственной жизни? Ответ прост: мы думаем, что нам на самом деле это помогает! Многие люди живут в состоянии постоянной тревоги. Для того чтобы поддерживать это состояние, они все время сосредоточены и прокручивают в голове наихудший сценарий из всех возможных. Почему они делают это? Да потому, что верят, что он заставит их предпринять какое-нибудь действие. Но суть в том, что тревога обычно приводит человека в крайне растерянное, противоположное находчивости состояние. Она не побуждает к действию, а, скорее, является причиной подавленности, вызванной крушением надежд или страхом.

Тем не менее, используя некоторые простейшие средства, почерпнутые из этой книги, вы могли бы немедленно изменить свое тревожное состояние, **сосредоточившись на каком-нибудь решении**. Вы могли бы задать себе лучший вопрос типа «Что мне необходимо сделать прямо сейчас, чтобы улучшить это положение?». Или могли бы изменить свое душевное состояние, пересмотрев свой обычный лексикон, используемый для описания испытываемых вами чувств, – скажем, заменив слово «встревожен» на «немного обеспокоен».

В сущности, если вы решите принять мой десятидневный вызов, то это будет означать, что вы приняли на себя обязательство привести себя в позитивно-энергичное состояние и поддерживать его, что бы ни случилось. Это значит, что если вы оказались в растерянном эмоциональном состоянии, то мгновенно измените свою физиологию или сосредоточьтесь на состоянии находчивости, независимо от ваших желаний в данный момент.

Например, если кто-то делает то, что вы считаете разрушительным или даже злонамеренным по отношению к вам, и вы замечаете, что начинаете раздражаться, то немедленно измените свое эмоциональное состояние, независимо от ситуации, в течение десяти последующих дней.

Опять-таки, вспомните, что у вас есть множество стратегий для изменения своего состояния. Вы можете задать себе более стимулирующий вопрос типа «Что я мог бы из этого почерпнуть?» или «Что хорошего в этой ситуации, а что еще далеко от совершенства?». Эти вопросы приведут вас в состояние находчивости, и вы найдете решения, вместо того чтобы без конца мысленно перемалывать случившееся и по привычке крутиться в замкнутом круге недовольства и разочарования. Какими еще способами вы могли бы изменить свое состояние, если бы действительно взяли на себя такое обязательство?

Запомните: наша цель не в том, чтобы игнорировать встречающиеся на жизненном пути препятствия, а в том, чтобы привести себя в лучшее умственное и эмоциональное состояние, в котором вы не только найдете необходимые решения, но и предпримете относительно них определенные действия. Люди, которые сосредоточиваются на том, чего не могут взять под контроль, тем самым поддерживают свое негативное состояние.

Да, это верно, мы не можем управлять ветром или дождем, равно как и другими капризами природы, но мы можем управлять своими парусами, натягивая их так, чтобы ветер гнал лодку в нужном направлении.

Когда я впервые решил последовать мыслительной диете Фокса, мне казалось, что намеренное поддерживание позитивного состояния будет вызывать болезненное чувство. Ведь я уже старался делать это в прошлом, и мои ожидания не оправдались. Я чувствовал себя опустошенным. В конце концов я обнаружил, что, изменяя свою сосредоточенность, я могу лучше управлять своей жизнью, избегая зацикливания на проблемах и немедленно переключая внимание на решения. Мои поиски ответов в области собственных внутренних ресурсов быстро давали отклик, когда я находился в состоянии повышенной находчивости.

Каждый уверенный преуспевающий человек из всех мне известных обладал способностью сосредоточиваться на главном, сохраняя ясность и энергию среди эмоциональных «штормов». Как они этого добивались? Большинство следовало основному правилу: **никогда не тратить более 10 процентов времени на саму проблему и 90 процентов на ее решение.** А что еще важнее, **не пренебрегать мелочами... и помнить: все это, в сущности, мелочи!**

Если вы решите принять мой десятидневный вызов – а я надеюсь, что так и будет, поскольку вы уже наполовину приняли его, дочитав книгу до этого места, – то следует осознать, что на протяжении следующих десяти дней вы потратите 100 процентов своего времени на решения и *ни секунды* – на сами проблемы.

ДЕСЯТИДНЕВНЫЙ МЫСЛИТЕЛЬНЫЙ ТРЕНИНГ. ПРАВИЛА ИГРЫ

Правило 1. *В следующие десять дней* не позволяйте себе заниматься перемалыванием бесполезных мыслей или смакованием негативных чувств. Не допускайте никакого потворствования расслабляюще действующим вопросам либо лишающим вас жизненной силы словам или метафорам.

Правило 2. Как только заметите, что начинаете сосредоточиваться на негативном – а это обязательно произойдет, – немедленно используйте методы, которым вы научились, – методы переориентации своего внимания на лучшее эмоциональное состояние. Конкретно, используйте «Вопросы на решение проблем» (см. главу 8) как первую стадию атаки, например: «Что в этом хорошего? Что здесь еще недостаточно хорошо?» Помните, что, задавая последний вопрос, вы как бы заранее предполагаете, что все будет хорошо. Это изменит ваше душевное состояние. Оно не устранит проблему, а будет держать вас в нужном состоянии, пока вы

определяете, что необходимо изменить.

К тому же настраивайтесь на успех каждое утро в течение десяти дней, задавая себе утренние вопросы-стимуляторы. Вы можете делать это перед тем, как встать с постели, или стоя под душем, но главное – делать их во что бы то ни стало. Это поможет вам сосредоточиться на выработке стимулирующих мыслительных и эмоциональных моделей каждый день при пробуждении. Вечером используйте вечерние вопросы-стимуляторы или любые другие, которые, по вашему мнению, приведут вас в состояние подъема, прежде чем вы уснете.

Правило 3. *В течение следующих десяти дней* следите, чтобы все ваше внимание было сосредоточено на **решениях**, а не на проблемах. В ту минуту, когда вы заметите вероятность возникновения проблемы, немедленно сосредоточьтесь на том, как ее решить.

Правило 4. Если вы отступите, то есть если поймаете себя на том, что перемалываете ту или иную бесполезную мысль или негативное чувство, то не занимайтесь самобичеванием. Это не страшно, если вы немедленно произведете изменение. Однако если вы будете продолжать зацикливаться на непродуктивных мыслях или чувствах, то вам придется подождать до следующего утра и начать весь *десятидневный курс* заново. Цель этой программы заключается в непрерывном поддержании бодрого и жизнерадостного умственного и эмоционального состояния. Этот процесс никоим образом не следует связывать с уже выполняемой вами задачей.

Но не станут ли проблемы от этого еще хуже? «Если я не буду тревожиться о своих проблемах, то не выйдут ли они из-под контроля?» Я очень в этом сомневаюсь. Десять дней полной сосредоточенности на решениях, на том, что имеет для вас наибольшее значение, на том, что срабатывает, и на приподнятом настроении не усугубят ваши проблемы. Но зато новые модели восприятия сделают вас настолько сильными, что прежние проблемы могут исчезнуть, как только вы приобретете новый облик – энергичного и жизнерадостного человека.

Есть еще четыре простых, но важных правила для этого десятидневного упражнения. Так что, если вы готовы ознакомиться с ними, запомните следующее.

Вы можете спросить: «Сколько времени должна длиться сосредоточенность на негативном, чтобы считать ее „перемалыванием“?» По-моему, минуты более чем достаточно, чтобы поймать себя на этом и произвести изменение. Наша цель, в общем, заключается в том, чтобы «задушить монстра еще в зародыше». Через 20–40 секунд вы уже будете знать, что настроены отрицательно к той или иной проблеме.

Но на вашем месте я ограничил бы себя максимум двумя минутами, чтобы заметить проблему и начать изменять свое состояние. Двух минут достаточно, чтобы определить, что вами овладевают негативные эмоции.

Разрушьте эту модель. Если же вы позволите этому состоянию длиться пять минут или больше, то поймете, что мыслительный тренинг не выполняет своей задачи и вам нужно научиться быстро выражать свои эмоции. Цель – устранить негативное состояние в самом его начале.

Когда я впервые пробовал делать это упражнение, то после трех дней регулярного тренинга, когда на что-то разозлился и мысленно начал перемалывать ситуацию, что длилось в течение пяти минут, я почувствовал, что мною овладевают негативные эмоции, прежде чем понял, что делаю. Пришлось начать все сначала. Во второй раз, когда я на шестой день натолкнулся на кое-какие существенные проблемы, я тут же взял на себя обязательство. Не начинать же все сначала! Поэтому я немедленно сосредоточился на решении. Преимущество, как вы можете

догадаться, заключалось не только в том, что я сохранил свою мыслительную диету, но и в установке на плодотворную, долгосрочную модель пребывания в позитивном эмоциональном состоянии даже тогда, когда на меня навалились проблемы и не было возможности сосредоточиться на всевозможных вариантах выработки энергии для их решения.

На сегодняшний день, даже когда слышу о проблемах (как вы, вероятно, заметили), я предпочитаю называть их «вызовами». Я не зацикливаюсь на них и сразу же переключаю внимание на то, как преобразовать данную проблему в благоприятную возможность.

Сначала мы создаем привычки, а потом привычки создают нас.

Джон Драйден

В процессе проведения курса мыслительного тренинга вы можете также очистить и свое тело. В книге «Беспредельная власть» я предлагал десятидневное физическое упражнение. Сочетание десятидневного оздоровительного курса[7] и десятидневного мыслительного тренинга может дать ощутимые результаты, которые поднимут вашу жизнь на качественно новый уровень в последующие десять дней. Взяв на себя обязательство и неукоснительно следуя правилам мыслительного тренинга, вы можете разрушить ограничивающие вас привычки и укрепить механизм побуждений. Вы пошлете в свой мозг новую информацию и *дадите ему команду* на новые результаты. **Вы сделаете запрос на вдохновляющие эмоции, плодотворные мысли, стимулирующие вопросы.**

С помощью четко сформулированной мысли вы даете мозгу мощные сигналы поиска стимулирующих моделей. Устанавливая более высокий стандарт, в соответствии с которым ваш мозг будет вырабатывать плодотворные мысли, вы начнете замечать пустые и разрушительные модели, которые привыкли принимать автоматически или по лености своей. И в результате вам будет трудно вернуться к прежнему образу мышления. Эффективность этого метода будет способствовать укреплению этих моделей в будущем.

Позвольте предупредить: **не принимайте это десятидневное обязательство до тех пор, пока не будете уверены, что точно будете жить в соответствии с ним на протяжении всей жизни**. Если вы не начнете его с чувством обязательности, то, разумеется, не сможете выполнить это десятидневное упражнение. Оно не подходит для слабовольных. Оно предназначено только для тех, кто действительно хочет дать установку своей нервной системе на новые эмоциональные модели, которые могут поднять качественный уровень их жизни на следующую ступень.

Так вы еще не решили приступить к этому? Тщательно обдумайте этот вопрос, прежде чем брать на себя обязательство, поскольку, решившись на это, вы будете обязаны сдержать данное себе слово и испытывать удовольствие от собственной дисциплинированности. Если ваш ответ «да», то в течение следующих десятилетий вы будете применять то, чему научились на уже пройденном материале, и сделаете его частью своей повседневной жизни. Эти десять дней помогут вам использовать методику НАО для установки на успех. Вы будете задавать новые вопросы, использовать трансформационную лексику и более вдохновляющие глобальные метафоры и мгновенно изменять свою сосредоточенность и физиологию.

Давайте примем вызов; все мы чему-то потворствуем в жизни. Если у вас избыточный вес, то, вероятно, вы потворствуете своей привычке есть шоколадное сливочное мороженое со всевозможными добавками или брать двойную порцию пиццы с сыром. Решив сесть на диету, скажите себе: *«С этим покончено. Здесь я подвожу черту»*. Вы настраиваете себя на

достижение более высокого стандарта и радуетесь чувству самоуважения, которое дает небольшой дисциплинирующий эффект. Но ведь у всех нас есть еще и ментальные потворства. Одни люди жалеют себя. Другие злятся на себя так, что наносят вред собственным интересам. Третьи не способны сосредоточиться на вещах, требующих повышенного внимания. Я предлагаю вам принять решение в течение десяти дней не позволять себе ни одной из этих разрушительных мыслительных прихотей.

Что же мешает вам принять решение запретить себе все это? По существу, три вещи. Одной из них является *лень*. Большинство людей знают, что им следует делать, но никогда не находят для этого достаточной энергии. Многие знают, что их жизнь могла быть более значимой, тем не менее они продолжают сидеть у телевизора, есть тяжелую пищу, лишая свой ум и тело топлива, необходимого для нового роста.

Вторым препятствием является *страх*. **Для большинства защита привычного посредственного уклада жизни гораздо удобнее, чем рискованная попытка добиться чего-то большего в будущем.** Очень многие люди приходят к закату жизни, сожалея о несделанном, – не допускайте, чтобы подобное случилось с вами.

Третьей проблемой является *сила привычки*. У нас есть старые эмоциональные модели – расхолаживающая сила привычного режима. Подобно самолету, летящему на автопилоте, наш мозг оттачивает одни и те же старые вопросы, которые неизменно получает. Мы встречаем препятствие и видим проблему вместо решения. Мы страдаем от любого изменения и начинаем жалеть себя, вместо того чтобы принять решение чему-то научиться благодаря этой ситуации. Мы делаем ошибку и воспринимаем ее как своего рода зловещий приговор относительно того, чего не можем сделать, вместо того чтобы принять решение научиться чему-то на этом примере и двигаться дальше. **Это упражнение дает возможность преодолеть все три вышеназванных препятствия и произвести долговременные изменения с преимуществами, которые с течением времени умножатся.** Вот благоприятная возможность принять истинное обязательство **ПИНС!**.

Данный десятидневный тренинг – нелегкое дело. Если вы привыкли жалеть себя, то перестать делать это не так-то легко. Если вы сосредоточены на финансовом давлении, то избавиться от чувства страха будет непросто. Если вы всегда и во всем, что происходит в вашей жизни, вините свою супругу, то проще всего продолжать в том же духе. Если вы маскируете свою незащищенность постоянным раздражением, если вы погрязли в чувстве вины, если видите причину своих проблем в ваших взглядах, или финансовых неурядицах, или в своем воспитании, то изменить это будет непросто. **Но вы уже имеете так много средств, чтобы улучшить свою жизнь. И я бросаю вам вызов: начните их использовать!**

Поверьте, что сила, заключенная в этом небольшом упражнении, поистине удивительна. Если вы овладеете ею, то она создаст вам четыре преимущества. **Во-первых**, она заставит вас **остро осознать** все привычные мыслительные модели, которые тащат вас назад. **Во-вторых**, она заставит ваш мозг искать **стимулирующие альтернативы. В-третьих**, она даст вам невероятный толчок уверенности, и вы увидите, что **можете перевернуть свою жизнь. В-четвертых**, что важнее всего, она **создаст новые привычки, новые стандарты и новые надежды**, которые помогут вам расширить свои возможности так, как вы и не мечтали.

Успех зависит от действия. Это результат ряда незначительных, но обязательных процессов, которые приводят нас к привычным моделям успеха и больше не требуют постоянной силы воли или усилий. Подобно тому как товарный поезд постепенно набирает скорость, это упражнение заключается в *правильном, осознанном выполнении* положенных элементов упражнения, *в стирании прежних, удерживающих вас на месте моделей и установке новых*,

которые будут побуждать двигаться вперед и создадут вам необыкновенные стимулы.

Важно отметить, что, в отличие от диеты, при которой вы морите себя голодом и в конце концов возвращаетесь к прежнему режиму питания, *ваша старая модель поиска негативного не может вызвать у вас желания вернуться к ней опять.* Это уже будет не результатом этого упражнения, а реальным шагом направить «привыкание» к позитивной сосредоточенности на всю оставшуюся жизнь.

Но если после отказа от своих пагубных моделей в течение десяти дней вы захотите вернуться к прежнему укладу жизни – будьте моим гостем. Суть в том, что, как только вы испытаете насыщенный, деятельный ритм жизни, возвращение назад покажется вам отвратительным. Но если вы заметите, что отклоняетесь от заданного пути, то у вас есть все необходимое, чтобы немедленно вырулить на прямую дорогу.

Однако помните, что только вы сами можете проделать эту десятидневную работу «мыслительного вызова». Только *вы* можете взять на себя обязательство неуклонно следовать ему. Возможно, вы захотите дополнительно применить систему рычага для стимулирования в себе желания следовать заданным курсом. Один из способов обеспечить дополнительный стимул – это объявить окружающим вас людям, что вы хотите взять на себя подобное обязательство, или найти партнера, который захотел бы проделать это упражнение вместе с вами. К тому же идеальным вспомогательным средством является ежедневная запись в дневник всех своих впечатлений и того, насколько успешно вы справляетесь со своими проблемами. Думаю, вам захочется потом просмотреть свои записи.

И наконец, еще одним ценнейшим средством в создании изменения является не разрушение прежней модели, а замена ее новой. Вы можете взять на себя такое же обязательство, как и я, которое является основополагающим в моей жизни, – **стать заядлым читателем**.

Однако помните, что только вы сами можете проделать эту десятидневную работу «мыслительного вызова». Только *вы* можете взять на себя обязательство неуклонно следовать ему. Возможно, вы захотите дополнительно применить систему рычага для стимулирования в себе желания следовать заданным курсом. Один из способов обеспечить дополнительный стимул – это объявить окружающим вас людям, что вы хотите взять на себя подобное обязательство, или найти партнера, который захотел бы проделать это упражнение вместе с вами. К тому же идеальным вспомогательным средством является ежедневная запись в дневник всех своих впечатлений и того, насколько успешно вы справляетесь со своими проблемами. Думаю, вам захочется потом просмотреть свои записи.

И наконец, еще одним ценнейшим средством в создании изменения является не разрушение прежней модели, а замена ее новой. Вы можете взять на себя такое же обязательство, как и я, которое является основополагающим в моей жизни, – **стать заядлым читателем**.

Лидеры – это читатели

Несколько лет назад один из моих наставников, Джим Рон, учил меня, что читать что-то познавательное, что-то интересное, что-то воспитательное, что-то такое, что учит нас новому каждый день, гораздо важнее, чем материальная пища. Он внушил мне мысль, что необходимо читать хотя бы по тридцать минут в день. Он говорил: «Пропусти еду, но не пропускай времени, отпущенного на чтение». Этот совет оказал действенное влияние на мою жизнь. Поэтому, совершенствуя свою нервную систему, вы, возможно, захотите обогатить ее чем-то

новым. И у вас в запасе много страниц с ценными советами и стратегиями, которые можно использовать в течение этих десяти дней.

Вы можете почерпнуть из этой книги информацию о силе решений. Вы стоите на распутье. Вы познакомились со всевозможными важными методиками и стратегиями, теперь можете использовать их для интенсивного и позитивного формирования своей жизни. **Сейчас мой вопрос таков: вы приняли решение использовать эти методики и стратегии?** Вы еще не обещали себе извлечь из этой книги все полезное? В этом – цель ее прочтения. Возьмите обязательство сделать это, и как можно быстрее.

Итак, надеюсь, вы поняли, что эта глава – мой личный вызов вам. Это приглашение и возможность потребовать от себя больше, чем могут ожидать от вас другие люди, и получить вознаграждение за выполненное обязательство. Самое время опробовать на практике то, что вы узнали. Но время также решить, хотите ли вы принять данное обязательство произвести несколько простых, но существенных улучшений в своей жизни. Я знаю, это то, чего вы жаждете. Если вам необходима поддержка в том, что вы *можете* сделать это, то я искренне верю, что эта глава будет для вас поддержкой, – *если* вы захотите проделать все в полной мере.

С этого момента вы готовы перейти к следующему разделу данной книги. Вы ознакомились с основными методами формирования жизни путем принятия решений. А теперь давайте изучим основную систему оценок, которая управляет каждым принимаемым вами в жизни решением. Понять основы собственной философии личности вам поможет…

Часть вторая

Умение контролировать – это основная система оценок

14. Ваша система оценок

Это элементарно, мой дорогой Ватсон…

Артур Конан Дойл

Что мне больше всего нравится в моей работе, так это возможность разгадывать тайну человеческих поступков и, следовательно, предлагать решения, которые могут реально изменить качество жизни людей. Я люблю проводить исследования, стараюсь выяснить те подспудные «почему», которые управляют поступками человека, понять его убеждения, вопросы, метафоры, принципы и ценности. Так как сильной стороной этой методики является получение немедленных и осязаемых результатов, то, исходя из необходимости, я научился быстро определять точки приложения рычагов, с тем чтобы легче было произвести изменение. Каждый день я заставляю себя играть роль Шерлока Холмса, при этом тщательно исследую и собираю в единое целое мельчайшие детали картинки-загадки, которая состоит из жизненного опыта каждого конкретного человека, – думаю, вы вполне могли бы назвать меня «очень частным детективом»! Все, о чем я говорю, – это «вещественные доказательства» поведения того или иного человека, столь же явные, как дымящееся дуло ружья.

Иногда эти доказательства бывают почти неуловимыми, и чтобы их заметить, требуется более глубокое исследование. Однако, несмотря на то что эти «вещественные доказательства» так же разнообразны, как и поведение каждого конкретного человека, мне удалось успешно справиться с моей задачей, и это приводило в конкретную систему ключевые элементы. Если

бы мы с вами могли усвоить эти организационные правила, то не только имели бы возможность оказывать влияние на людей в сторону позитивных изменений, но также *понять, почему* они поступают именно так.

Понимание основной системы, направляющей все поступки человека, является своего рода наукой (как химия или физика), которой управляют предсказуемые законы реакции и движения. Вы можете разработать собственную основную систему оценок – пять компонентов, которые определяют, как вы *оцениваете* все, что происходит в вашей жизни, – своего рода периодическую таблицу, на которой детально представлены элементы поведения человека. Подобно тому как любое физическое тело делится на основные частицы, то же самое происходит и с поведением человека как процессом перед любознательным взором того, кто его исследует. Эта комбинация и структура – *то, как мы используем эти элементы*, – и есть то, что делает каждого из нас уникальным. Одни вещества испаряются, другие нейтрализуются, третьи катализируют, а иные остаются инертными.

Ежедневно подвергаясь бомбардировке бесчисленных случайностей, большинство людей даже не задумываются над тем, что у каждого из нас есть своя философия, с позиций которой он оценивает значение для себя тех или иных вещей либо явлений. Вторая часть этой книги посвящена тому, чтобы помочь вам взять под непосредственный контроль *свою основную систему оценок* – силу, которая управляет вашим душевным состоянием и вашими действиями в каждый момент жизни.

Понимание основной системы оценок других людей позволит вам получить немедленное представление о сущности человека, будь то ваш супруг, ребенок, начальник, деловой партнер или просто люди, с которыми вы встречаетесь каждый день. Разве это не может быть самым ценным подарком, который вы когда-либо получали, – научиться понимать, что приводит в то или иное действие людей, которые представляют для вас определенный интерес, *включая в их число и себя?* Разве не прекрасно обладать способностью преодолевать любые разногласия или неприятности с близким человеком и понимать, почему он ведет себя таким образом, а затем, вместо того чтобы вносить раздор, суметь распознать суть этих разногласий и устранить их?

В отношениях с детьми мы обычно понимаем, что их капризы указывают скорее на необходимость дать им шлепка, чем позволять себе раздражаться. В супружеских отношениях особенно важно уметь распознать суть возникших скандалов, основную связующую нить и стараться понять друг друга, укрепляя тем самым связь, которая вас соединила. Если ваш супруг, испытывая давление на работе, дома дает выход своему раздражению, это еще не значит, что ваш брак разваливается, это всего лишь сигнал о том, что нужно проявить внимание и сосредоточиться на поддержке любимого вами человека. В конце концов, не можете же вы судить о рынке акций, основываясь только на операциях одного дня, когда индекс «Dow Jones» упал на двадцать пунктов. Другими словами, вы не можете делать глубокомысленные выводы о ваших взаимоотношениях лишь по отдельному инциденту. **Сущность человека не сводится только к его поведению в данный момент.**

Ключом к пониманию людей является знание их основной системы оценок, поэтому вы можете определить их индивидуальный, систематический способ аргументации. **Все мы владеем системой или находимся в процессе, с помощью которого определяем, что значат для нас те или иные вещи либо явления и как нам необходимо поступать в любой жизненной ситуации.** Мы с вами должны помнить, что для разных людей важны разные вещи, и они будут оценивать то, что происходит, по-разному, основываясь на своих взглядах и принципах.

Представьте, что вы играете в теннис и делаете плохую подачу. С вашей точки зрения, это

настоящее несчастье. С точки зрения вашего оппонента, это был прекрасный момент – для него. С точки зрения судьи – ни хорошо, ни плохо; это было «попадание» или «непопадание». Что обычно происходит после неудачного броска? Люди начинают *обобщать* – и гораздо чаще в худшую сторону. «Какая ужасная подача» превращается в «Я не смог бы сделать сегодня хорошей подачи даже ценою жизни». И следующие несколько подач, по всей вероятности, будут такими же неудачными. Затем «поезд обобщения» начнет набирать скорость, двигаясь из пункта А («Я не смог бы сделать сегодня хорошей подачи даже ценою жизни») в пункт Б («Я никогда не умел делать приличные подачи»), затем в В («И вообще, я не бог весть какой теннисист»), потом в Г («Похоже, я никогда ни в чем не мог достичь мастерства») и наконец прибывает в место назначения («Я пропащий человек»). В данной ситуации такое обобщение выглядит смехотворно, будучи описанным в столь мрачных красках, но разве не так все происходит в разных сферах нашей жизни? Если нам не удается взять под контроль процесс оценки, то он буквально набрасывается на нас и швыряет в замкнутый круг самообвинений.

Высшие оценки создают высший уровень жизни

Изучая наиболее яркие черты характера преуспевающих людей нашего общества, я заметил у них один общий знаменатель, который действует безотказно, – они умеют **произвести быструю и правильную оценку** ситуации. Вспомните кого-нибудь из известных вам людей, кто смог преуспеть в бизнесе, политике, юриспруденции, живописи, личных отношениях, области физического здоровья или духовной сфере. Что привело их на вершину личного успеха? Что помогло адвокату Джерри Спенсу выигрывать почти каждое дело, за которое он брался в течение последних пятнадцати лет? Почему Билл Косби вызывает такой восторг у публики всякий раз, когда выходит на сцену? А что делает музыку Эндрю Ллойда Веббера столь совершенной?

Все это – результат высших оценок, которые эти люди делают в каждой отдельной области. Спенс отточил свое мастерство благодаря глубокому пониманию того, *что* оказывает влияние на человеческие эмоции и решения. Косби провел годы, создавая основополагающие принципы, убеждения и подтверждения относительно того, как использовать на данном поприще весь возможный материал, чтобы заставить людей смеяться. Мастерство Веббера в области мелодики, оркестровки, аранжировки и других элементов композиции дает ему возможность писать музыку, которая трогает до глубины души.

Рассмотрим пример с Уэйном Гретцки из клуба «Los Angeles Kings». Он забил больше голов, чем кто-либо в истории Национальной хоккейной лиги. Что создало ему успех? Разве он самый большой, самый сильный или самый быстрый хоккеист в команде? По его собственному признанию, он ничем не выделяется среди других. Тем не менее в команде он постоянно был хоккеистом номер 1. На вопрос, *что* делает его игру столь эффективной, он отвечает, что в то время, как большинство хоккеистов бегут туда, где уже находится шайба, он несется туда, *куда она полетит*. В любой момент его способность предвидеть – оценить скорость полета шайбы, ее направление, стратегию и физический стимул находящихся вокруг него игроков – позволяет ему занять оптимальную позицию для броска.

Одним из ведущих финансистов мира является сэр Джон Темплтон, мэтр в области международных инвестиций, чей стремительный взлет не имел себе равных за последние пятьдесят лет. Начальная сумма 10 000 долларов, вложенная в «Templeton Growth Fund» в 1954 году, теперь составила бы 2,2 миллиарда долларов! Для того чтобы он захотел работать с вашими вкладами, вы должны вложить минимум 10 миллионов наличными; его самые богатые клиенты вверяют ему для инвестирования более 1 миллиарда долларов. Что же сделало Темпл тона одним из величайших экспертов по инвестициям всех времен? Когда я

задал ему этот вопрос, он, ни минуты не колеблясь, ответил: «Моя способность оценивать истинную ценность вложения». Он способен делать это, несмотря на капризы и общие краткосрочные колебания рыночных цен.

Богатство есть результат эффективных оценок

К другим ведущим экспертам по инвестициям, работу которых я наблюдал и которых брал в качестве моделей за последний год, относятся Питер Линч, Роберт Пректер и Уоррен Баффет. Чтобы помочь себе в своих финансовых оценках, Баффет использовал мощную метафору, позаимствованную у его друга и наставника Бена Грэхема. Колебания на рынке ценных бумаг он представляет себе в виде удивительно услужливого парня по имени мистер Маркет, как бы своего партнера по частному бизнесу… Эта метафора очень ему помогала. Почему? Да по той простой причине, что у бедного малого были специфические эмоциональные проблемы. Временами он был в эйфории, видел во всем только благоприятно влияющие на бизнес факторы и, находясь в таком настроении, называл очень высокие цены купли-продажи, так как боялся, что вы перебьете его и перехватите ожидаемую им прибыль. Иногда он впадал в депрессию и не видел впереди ничего, кроме неудач – как в бизнесе, так и в жизни вообще. В таких случаях он называл очень низкие цены, так как страшно боялся, что не сможет выплачивать проценты… Но на рынке вы, как Золушка на балу, должны точно знать время ухода, иначе все превратится в мышей и тыквы. **Мистер Маркет здесь для того, чтобы обслуживать вас, а не направлять.**

Не следует рассчитывать на его какую-то особую мудрость, рассчитывайте на свою записную книжку. Если в один из дней он пребывает в особенно дурацком настроении, то вы вправе либо проигнорировать его, либо взять над ним верх, но будет ужасно, если вы попадете под его влияние. **Действительно, если вы не уверены, что понимаете и можете оценить свой бизнес гораздо лучше, чем мистер Маркет, то вы сели играть не в ту игру.**

Ясно, что Баффет оценивает свои решения относительно инвестиций совершенно по-разному в зависимости от того, кто их делает: вызывает ли у них тревогу возможное падение рынка или они пребывают в эйфории, ожидая его стремительного взлета. **Если кто-нибудь делает что-либо лучше нас в той или иной области жизни, то это происходит лишь потому, что у них есть лучший способ понимания оценки значения вещей, явлений и того, что им следует в связи с этим делать.** Мы не должны забывать, что влияние наших оценок выходит далеко за рамки хоккея или финансов. Например, то, как вы оцениваете свой ежедневный ужин, может определить продолжительность и качество вашей жизни. Небрежные оценки относительно воспитания своих детей могут создать потенциал для страданий в будущем. Неумение понять систему оценок других людей может разрушить самые хорошие любовные отношения.

Необходимо научиться оценивать все жизненные ситуации таким образом, чтобы выбирать правильное направление для достижения желаемых результатов. Проблема в том, что мы редко берем под контроль то, что нам кажется сложным процессом. Но я разработал методы их упрощения, с тем чтобы мы могли взяться за руль и начать править в сторону выработки собственных оценок, а следовательно, и формировать нашу судьбу. Здесь я привожу краткий обзор пяти элементов оценки, многие из которых вам уже известны, а остальные мы рассмотрим в следующих главах. Ниже вы видите стрелку, указывающую в направлении целей-близнецов. Эта схема показывает, как работает наша основная система оценок. Давайте рассмотрим пять элементов, один за другим, и по мере продвижения добавим каждый к данной схеме.

1. Первый элемент, который оказывает воздействие на все ваши оценки, представляет интеллектуальное и эмоциональное **состояние**, в котором вы находитесь, когда производите оценку. В вашей жизни, наверное, бывали моменты, когда сказанные кем-то слова вызывали у вас слезы, а бывали и такие, когда то же самое замечание вызывало лишь смех. В чем же разница? В вашем состоянии в данный момент. Когда вы находитесь в состоянии ранимости, незащищенности, страха, звук шагов за окном ночью и скрип открывающейся двери вызовут совсем иные чувства и будут иметь совсем иное значение, чем когда вы в состоянии подъема или позитивного ожидания. Задрожите ли вы как осиновый лист или подбежите к двери с распростертыми объятьями – будет зависеть от вашей *оценки* значения этих звуков. Следовательно, одним из основных ключей для высших оценок является уверенность в том, что мы находимся в чрезвычайно плодотворном состоянии разума и эмоций, а не в режиме выживания, когда принимаем решения относительно того, какое значение имеют те или иные явления и какое действие нам следует предпринять.

2. Вторым строительным блоком нашей основной системы оценок являются **вопросы**, которые мы задаем. Вопросы создают первоначальную форму наших оценок. Помните, что, отвечая на любое происходящее в вашей жизни событие, ваш мозг оценивает его, ставя вопросы: «Что происходит? Что значит эта ситуация? Что она несет – боль или радость? Что я могу сейчас сделать, чтобы избежать, снизить или устранить боль, получить хотя бы немного удовольствия?» Что, например, определяет вашу готовность назначить кому-то свидание? На ваши оценки в большой степени влияет конкретный вопрос, который вы себе задаете, решив подойти к интересующему вас человеку. Если вы задаете себе вопрос типа «Будет ли для меня хорошо узнать этого человека?», то, по всей вероятности, вы чувствуете побуждение познакомиться с ним. Но если вы по привычке зададите себе вопросы типа «А что, если он откажет мне? Что, если мое предложение оскорбит его? Что, если это причинит мне страдания?», то ясно, что такие вопросы, проведя вас через ряд оценок, вызовут в результате желание пройти мимо счастливой возможности завязать отношения с интересующим вас человеком.

То, что определяет ассортимент продуктов питания, которые вы кладете на свою тарелку за обедом, также зависит от задаваемых вами вопросов. Например, если вы зададите вопрос «Что бы мне такое быстренько съесть, чтобы восстановить свои силы?», то пища, которую вы, возможно, выберете, окажется тяжелой для переработки – выражаясь языком дилетанта, *всякой мешаниной*. Но если вы зададите другой вопрос: «Что бы мне такое съесть, что было бы питательным и полезным», то, вероятнее всего, вас потянет к фруктам, сокам, овощам и салатам. Разница между привычным шоколадным батончиком и стаканом свежевыжатого сока будет определяться качеством вашего физического здоровья и всеми результатами ваших оценок. Основную роль в этом процессе играют ваши привычные вопросы.

То, что определяет ассортимент продуктов питания, которые вы кладете на свою тарелку за обедом, также зависит от задаваемых вами вопросов. Например, если вы зададите вопрос «Что бы мне такое быстренько съесть, чтобы восстановить свои силы?», то пища, которую вы, возможно, выберете, окажется тяжелой для переработки – выражаясь языком дилетанта, *всякой мешаниной*. Но если вы зададите другой вопрос: «Что бы мне такое съесть, что было бы питательным и полезным», то, вероятнее всего, вас потянет к фруктам, сокам, овощам и салатам. Разница между привычным шоколадным батончиком и стаканом свежевыжатого сока будет определяться качеством вашего физического здоровья и всеми результатами ваших оценок. Основную роль в этом процессе играют ваши привычные вопросы.

3. Третьим элементом, оказывающим влияние на наши оценки, является иерархия **оценок**. В течение жизни каждый из нас приобретает навык оценивать одни эмоции выше других. Все мы хотим чувствовать себя хорошо, то есть получать удовольствие, и избегать негативных чувств, то есть страданий. Но жизненный опыт преподносит каждому из нас свою особую систему кодирования: что считать страданием, а что – удовольствием. Все это находится в системе-руководстве наших оценок. Например, один человек привык связывать удовольствие с мыслью о материальной обеспеченности, в то время как другой связывает с той же мыслью *страдание*, так как идущая из семьи навязчивая идея финансового благополучия никогда не давала им чувства свободы. Некоторые люди делают попытки преуспеть, хотя в то же время всеми силами стараются, чтобы их не отвергли. Можете представить, что такое противоречие в оценках потом может вызвать глубокое разочарование или скованность.

Оценки, которые вы выбираете, будут формировать каждое принимаемое в вашей жизни решение. Есть два типа оценок, которые мы рассмотрим в следующей главе: эмоциональное состояние и удовольствия, к которым мы всегда **стремимся**, – такие оценки, как любовь, радость, симпатия и подъем, – и эмоциональные состояния страдания, которых мы стремимся **избежать или от которых мы отстраняемся**, типа унижения, разочарования, упадка и гнева. Динамика, создаваемая этими двумя целями, будет определять направление вашей жизни.

4. Четвертым элементом, составляющим вашу основную систему, являются **убеждения**. Наши **глобальные убеждения** дают нам чувство уверенности относительно того, чего ожидать от других людей, от жизни и от самого себя; наши **принципы** – это убеждения, которые мы имеем относительно того, что должно с нами случиться, чтобы мы почувствовали, что наши оценки удовлетворены. Например, некоторые люди считают, что «если ты меня любишь, *то* никогда не повысишь на меня голос». Этот принцип заставляет данного человека оценивать повышение голоса партнера как свидетельство того, что в их отношениях уже нет любви. На самом деле это может не иметь под собой никакой почвы, но данный принцип будет оказывать доминирующее влияние на оценку и, следовательно, на восприятие и понимание данным человеком истины. Другими подобного рода ограничительными принципами могут оказаться такие мысли, как «*Если* вы преуспеваете, *значит*, ворочаете миллионами долларов» или «*Если* вы хорошие родители, *то* у вас никогда не будет конфликтов с детьми».

Глобальные убеждения определяют наши ожидания и часто контролируют то, что мы хотим оценить в первую очередь. В совокупности сила этих убеждений определяет, когда мы позволяем себе страдать или испытывать удовольствие, и является основным элементом каждой производимой нами оценки.

5. Пятым элементом вашей основной системы является смесь из **опыта и подтверждений**, которые вы можете извлекать из гигантского собрания файлов, называемого мозгом. В нем вы храните все, что когда-либо испытали в жизни, а также все, что рисовало и рисует ваше воображение. Эти подтверждения составляют тот сырой материал, который мы используем для постройки наших убеждений и направления наших решений. Для того чтобы решить, какое значение имеет для нас то или иное явление, мы должны его с чем-то сравнить; например, эта ситуация позитивная или негативная? Вспомните ранее приведенный в этой главе пример с игрой в теннис: это хорошо или плохо в сравнении с чем? Это хорошо по сравнению с тем, что делают или что имеют ваши друзья? Это плохо по сравнению с наихудшей ситуацией, о которой вы когда-либо слышали? У вас есть неограниченный ряд подтверждений, которые вы можете использовать при принятии любого решения. То, какие подтверждения вы выбираете,

будет определять значение того или иного явления, ваши чувства в связи с ним и в какой степени и какое действие вы предпримете.

Несомненно, подтверждения формируют наши убеждения и оценки. Например, можете вы знать разницу между теми, кто вырос в обстановке унижения, когда другие постоянно демонстрировали перед ними свое преимущество, и теми, кто рос в окружении безмерной любви и внимания? В какие краски это могло бы окрасить их убеждения или оценки, их взгляд на жизнь, на людей и их возможности?

Если бы, например, вы научились мечтать, когда вам было шестнадцать лет, то у вас могли бы выработаться совсем иные оценки относительно приключений, чем у тех, кто всякий раз получал отказ при попытке приобрести какой-нибудь новый навык, идею, понятие. Мастерами часто становятся люди, имеющие гораздо больше подтверждений, чем вы, относительно того, что приводит к успеху или разочарованию в каждой данной ситуации. Ясно, что, занимаясь более сорока лет инвестициями, Джон Темплтон имел больше подтверждений, которые помогали ему при принятии решений относительно выгодных капиталовложений, чем те, кто провел свою первую финансовую операцию.

Дополнительные подтверждения являются потенциальными возможностями для приобретения мастерства, тем не менее, независимо от наличия у нас опыта или от его недостатка, мы располагаем не ограниченными возможностями воспользоваться нашими подтверждениями для создания вдохновляющих или расхолаживающих принципов. Каждый день у нас с вами есть возможность получать новые подтверждения, которые помогут нам укрепить наши убеждения, усовершенствовать оценки, задать новые вопросы, достичь состояния, которое толкало бы нас в желаемом направлении, и реально более качественно сформировать нашу судьбу.

Глубина человеческих познаний основана не на количестве приобретенного опыта, а на его качестве.

Джордж Бернард Шоу

Несколько лет тому назад я впервые услышал о невероятных успехах человека по имени Дуэйн Чэпмен в деле выслеживания и поимки преступников, годами ускользавших от закона. Известный большинству людей под кличкой Дог, он прославился на всю страну как искуснейший охотник за криминальными элементами. Я был восхищен его деятельностью и захотел встретиться с ним, чтобы узнать, в чем секрет его успеха. Дог оказался человеком глубоко духовным, цель которого состоит не только в том, чтобы поймать преступника, но также в том, чтобы помочь ему изменить свою жизнь. Откуда у этого человека взялась такая направленность? От собственных пережитых страданий.

В ранней молодости Дог сделал неправильные оценки относительно выбора своих друзей. Горя желанием быть членом какой-нибудь молодежной группы, он примкнул к банде мотоциклистов под названием «Ученики дьявола». Однажды, во время разборки в связи с неудачной сделкой по наркотикам, один из членов банды выстрелил и смертельно ранил мужчину, оказавшегося на месте происшествия. Началась паника, члены банды тут же бросились наутек. И хотя Дог не совершал убийства, в том штате не имело значения, причастен человек к убийству или непосредственно сам спустил курок. И он закончил тем, что провел тяжелейшие годы на каторжных работах, скованный цепями с другими преступниками, в одной из тюрем Техаса.

Эти годы принесли ему столько страданий, что он заново пересмотрел всю свою жизненную философию. Он понял, что причиной этих страданий явились его внутренние убеждения, оценки и принципы. Он стал задавать себе новые вопросы и сосредоточиваться на тюремном опыте (подтверждениях), явившемся тем выбором, который он сделал, опираясь на свою прежнюю жизненную философию. Это привело его к пониманию необходимости изменить свою жизнь раз и навсегда.

В течение нескольких лет после освобождения из тюрьмы Дог испробовал множество профессий и наконец остановился на создании фирмы частных расследований. Когда он предстал перед судьей по делу выплаты алиментов на ребенка (которые не мог выплачивать, пока находился в тюрьме и из-за финансовой нестабильности после выхода из заключения), судья предложил Догу в залог выплаты присужденной ему суммы, которую, как он понимал, тот не в состоянии был бы накопить, выследить одного преступника, жертвой которого стали многие женщины в окрестностях Денвера. Судья предложил Догу воспользоваться приобретенными в тюрьме навыками, которые помогли бы ему выяснить, что замышляет данный преступник и где он скрывается. И хотя официальные представители закона уже год безуспешно пытались найти этого преступника, Дог выследил его в течение трех дней!

В течение нескольких лет после освобождения из тюрьмы Дог испробовал множество профессий и наконец остановился на создании фирмы частных расследований. Когда он предстал перед судьей по делу выплаты алиментов на ребенка (которые не мог выплачивать, пока находился в тюрьме и из-за финансовой нестабильности после выхода из заключения), судья предложил Догу в залог выплаты присужденной ему суммы, которую, как он понимал, тот не в состоянии был бы накопить, выследить одного преступника, жертвой которого стали многие женщины в окрестностях Денвера. Судья предложил Догу воспользоваться приобретенными в тюрьме навыками, которые помогли бы ему выяснить, что замышляет данный преступник и где он скрывается. И хотя официальные представители закона уже год безуспешно пытались найти этого преступника, Дог выследил его в течение трех дней!

Мягко говоря, это произвело на судью сильное впечатление и положило начало блестящей карьере Чэпмена: сегодня благодаря его услугам произведено 3000 арестов, что является одним из лучших показателей в стране в сфере криминалистики, если не сказать *самыми лучшими*. С его помощью в среднем производится 360 арестов в год – в сущности, *по одному аресту в день*. В чем разгадка его успеха? Разумеется, основным фактором является его способность делать правильные оценки. Просто Дог может влезть в шкуру убийцы и затем, зная его жизненные установки, начинает мыслить *так же, как он*, и *предсказывает* его действия со сверхъестественной точностью. Он понимает основную систему оценок преступника, и это позволяет ему добиваться таких результатов.

Два типа изменений

Если мы с вами хотим что-нибудь изменить в своей жизни, то это обязательно будет относиться либо к тому, *как мы себя чувствуем*, либо к нашему *поведению*. Конечно, мы можем научиться изменять свои эмоции или чувства *в соответствии с данными обстоятельствами*. Например, если вы боитесь быть отвергнутым как актер, я могу помочь вам сделать установку, чтобы вы больше не испытывали страха. Или мы можем сделать изменение другого рода – **глобальное**. Метафора могла бы быть следующей: если мы хотим изменить способ, которым ваш компьютер обрабатывает данные, то я могу заменить программное обеспечение, которым вы сейчас пользуетесь, так, что, нажимая на клавиши, вы вызовете на экране компьютера

совсем другой формат. Или, если я действительно хочу произвести изменение, которое будет не только оказывать воздействие на этот тип файла, но и на его окружение, я могу заменить операционную систему компьютера. Изменяя основную систему оценок, мы можем изменить то, как вы будете взаимодействовать в разных обстоятельствах.

Так что вместо того, чтобы делать установку иначе относиться к отказу или устранению негативных чувств, вы можете выработать новое глобальное *убеждение*, которое гласит: **«Я – источник всех моих эмоций. Ничто и никто не может изменить моих чувств, кроме меня самого. Если я поймаю себя на том, что реагирую на то или иное событие, я смогу изменить это в один момент»**. Если вы действительно примете это убеждение, не только разумом, но и эмоционально, чтобы оно стало абсолютной уверенностью, то сразу заметите, что оно не только устранит ваш страх отказа, но также и чувство негодования, разочарования или несоответствия. И неожиданно вы станете хозяином своей судьбы.

Вы могли бы также изменить свои *оценки* и придать значение наивысшей, скажем, стремлению внести свой вклад в какое-то дело. Тогда для вас уже не будет иметь значения, отвергают вас или нет: вы все равно будете испытывать желание сделать для них доброе дело; а если будете заниматься этим постоянно, то вскоре заметите, что люди перестали вас отвергать. Вы заметите также, что чувство радости и единения с людьми, которого никогда раньше не испытывали в своей жизни, вошло в вашу плоть и кровь. Или вы можете искоренить устоявшуюся привычку к курению, поставив здоровье и жизнеспособность в верхнем ряду вашего списка ценностей. Как только оно станет высшим приоритетом вашей жизни, тяга к курению исчезнет и, что гораздо важнее, будет заменена другой формой поведения, которая поддержит новую оценку здоровья и жизнеспособности: другой режим питания, другая форма дыхания и пр. Оба типа изменений очень ценны.

Вторая часть книги направляет основную часть вашего внимания на то, как произвести эти глобальные изменения, при которых **изменение хотя бы одного из пяти элементов основной системы оценок будет оказывать существенное влияние одновременно на образ вашего мышления, чувства и поведение в различных областях жизни**. Если вы измените хотя бы один элемент в своей основной системе, то вместе с ним изменится столько оценок, вопросов и убеждений, что этого не смог бы подсчитать даже компьютер. Подобный процесс глобального изменения может оказаться мощной силой в формировании вашей судьбы.

Устраните причину – и исчезнет следствие.

Мигель де Сервантес

Вот история, которую я особенно люблю рассказывать. Юноша стоит на берегу реки и вдруг видит, как в пенящихся водах барахтается человек, пытаясь ухватиться за торчащие из воды камни, и взывает о помощи. Юноша прыгает в реку, вытаскивает тонущего на берег, делает ему по всем правилам искусственное дыхание, осматривает, нет ли у него на теле ран и ушибов, вызывает медицинскую помощь. Не успев перевести дыхание, он слышит со стороны реки крики уже двоих: «Помогите!» Он опять прыгает в воду и, рискуя собственной жизнью, вытаскивает на безопасное место на этот раз двух молодых женщин. Прежде чем он успевает собраться с мыслями, он опять слышит крики из воды – тонут уже четыре человека.

Вскоре юноша чувствует себя вконец измотанным, поскольку ему приходится вытаскивать из воды одну жертву за другой, а крики все не умолкают. Но если бы только у него было время пройти немного вверх по течению реки, он разгадал бы причину этого явления – и в первую очередь устранил бы того, кто сбрасывал всех этих людей в воду! Он потратил столько сил на

проблему, на ее следствия, а не на причину. Подобным образом понимание основной системы оценок позволит вам устранить причину, вместо того чтобы доводить себя до изнеможения, борясь со следствием.

Одной из самых замечательных программ, которые я когда-либо составлял, является мой трехдневный семинар «Свидание с судьбой». Вместо того чтобы принимать обычное число слушателей – 2000 человек, – я ограничил его для этой программы до 200. На этом семинаре мы работаем вместе, помогая каждому участнику осознать, как нужно устанавливать собственную основную систему оценок, что в корне преобразует человека: он неожиданно начинает понимать, *почему* он испытывает такие чувства к данному явлению и поступает именно таким образом. Они учатся также производить изменения практически в любой сфере своей жизни. А что важнее всего, потом мы просим их спроектировать свою систему оценок, с тем чтобы она помогала им достигать основных целей в жизни. То, как они смогут себя организовать, поможет им с легкостью повернуть обстоятельства в направлении собственных желаний, вместо того чтобы поддаваться чувству противоречивых оценок, убеждений или принципов.

Вот некоторые из наиболее важных вопросов, которые мы задаем в этой программе: «Какими оценками я руководствуюсь? Как узнать, что мои оценки правильные? Каковы мои принципы?» Мой семинар «Свидание с судьбой» посещали не только сенаторы и конгрессмены США, ведущие руководители крупнейших компаний и кинозвезды, но также люди из всех слоев и сфер общества. У всех нас есть какие-то общие проблемы. Как, например, нам справиться с разочарованием, крушением надежд, неудачами и другими событиями в нашей жизни, которыми мы не можем управлять, независимо от уровня нашего профессионального успеха?

Эмоции, которые мы испытываем, и действия, которые предпринимаем, основаны на том, как мы оцениваем те или иные ситуации и события. И тем не менее большинство из нас еще не имеют собственной системы оценок. Те глубокие изменения, которые происходят в людях, проработавших над этой программой всего три дня, выше всяких слов. У людей буквально изменяется образ мышления и отношение к жизни за какие-то считанные минуты, потому что они берут под контроль ту часть своего мозга, которая управляет жизненным опытом. Изменения носят эмоциональный и даже физиологический характер, так как в мозге утверждаются новые приоритеты того, что является наиболее важным. Поскольку эта книга не может заменить программу «Свидание с судьбой», я хочу поделиться с вами теми основными методами, которые используются в этой программе для немедленного применения. Изучив последующие главы, вы сможете произвести такие же изменения в своей жизни, начиная с *этого момента*.

Проверьте, чему вы научились

Для стимулирования мышления относительно работы вашей основной системы оценок позвольте мне задать вам несколько провокационных вопросов, которые помогут вам определить, как используются разные части вашей системы для принятия решений.

Теперь давайте рассмотрим, как вы ответили на каждый из этих вопросов.

Посмотрите на схему вашей основной системы оценок и скажите, **какую из пяти зон оценок вы использовали бы для того, чтобы ответить на первый вопрос?** Конечно, сначала вы задали бы *вопрос* себе, чтобы начать процесс оценки, возможно, повторили бы заданный мной вопрос. Хотя ответ уже найден исходя из ваших *утверждений*, не так ли? Вы прокрутили мириады случаев, имевших место в вашей жизни, и наконец выбрали один – как самое ценное

воспоминание. Или вы, может быть, не смогли выбрать таковой, поскольку имеете *убеждение*, которое гласит: «Любой жизненный опыт одинаково ценен» или «Предпочтение одного опыта другому перечеркивает все прочие». Эти убеждения помешали бы вам ответить на данный вопрос. Как видите, наша основная система оценок не только определяет то, *что* мы оцениваем и как оцениваем, но также то, *что мы хотим оценить*.

ОТВЕТЬТЕ НА ЧЕТЫРЕ СЛЕДУЮЩИХ ВОПРОСА, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ЧИТАТЬ ДАЛЬШЕ

1. Какое у вас самое дорогое воспоминание?

2. Если бы вы могли сегодня положить конец голоду во всем мире, убив одного невинного человека, вы сделали бы это? Если «да» («нет»), то почему?

3. Если бы ваш автомобиль врезался во что-то, вы оставили бы какой-нибудь предупредительный знак? Если «да» («нет»), то почему?

4. Если бы вы могли заработать 10 000 долларов, съев целую миску живых тараканов, вы сделали бы это? Если «да» («нет»), то почему?

Давайте рассмотрим второй вопрос, который носит более эмоциональный характер и который я прочел в «Книге вопросов»: **если бы вы могли сегодня положить конец голоду во всем мире, убив одного невинного человека, вы сделали бы это?**

Когда я задаю людям этот вопрос, то обычно получаю довольно решительные ответы. Одни говорят так: «Несомненно», – в силу своего рационализма они считают, что цена жизни многих людей перевешивает цену жизни одного отдельного человека. Они смотрят на это так: если один человек захотел бы пострадать и это положило бы конец всем страданиям на Земле, то такая цель оправдывала бы средства. Другие же приходят в ужас от такой мысли. Они считают, что жизнь каждого человека одинаково бесценна. Этот ответ также основан на ряде *убеждений*, не так ли? Третьи имеют *глобальное убеждение*, заключающееся в том, что все в жизни должно идти своим чередом и что все те, кто умирает от голода, получают таким образом ценный урок для их последующего перевоплощения. А есть и такие, которые говорят: «Да, я сделал бы это, но отдал бы свою собственную жизнь». Весьма интересно, какая разная реакция у людей на один и тот же вопрос, в зависимости от того, какой из пяти элементов оценки они используют и какой смысл в это вкладывают.

Ну а как насчет третьего вопроса: **если бы ваш автомобиль врезался во что-то и получил вмятины и никого бы не оказалось поблизости, вы оставили бы какое-нибудь предупреждение?** Одни говорят: «Разумеется». Почему? Потому, что их высшей ценностью является честность. Другие тоже говорят: «Разумеется», но причина их ответа заключается в другом: они больше всего на свете стараются избежать чувства вины. Не оставить предупредительный знак значило бы для них чувство вины в душе, а это слишком болезненное чувство. Третьи говорят: «Я бы не оставил предупреждения», а на вопрос «Почему?» отвечают: «Потому, что такое случалось со мной несколько раз и никто не оставлял предупреждения *для меня*». Их слова говорят о том, что у них есть личные *подтверждения*, заставившие их выработать это убеждение: «Поступайте с другими так же, как они поступают с вами».

Четвертый вопрос: **если бы вы могли заработать 10 000 долларов, съев целую миску живых тараканов, вы сделали бы это? Если «да» («нет»), то почему?** Как правило, я получаю очень немного утвердительных ответов. Почему? Для большинства людей

подтверждения о тараканах – изображения и чувственный опыт, которые они приобрели и сохранили, – являются остро отрицательными. Конечно, тараканы – не то, что они хотели бы вложить в свои системы. Но тогда я поднимаю ставку: **кто сделал бы это за 100 000 долларов**? Постепенно атмосфера в комнате меняется, поскольку начинают поднимать руки те, кто первоначально сказал «нет». Почему вдруг они сделают это за 100 000 долларов? Что случилось с их системой оценки? Две вещи: во-первых, я задавал вопросы, изменяя лишь одно слово, и во-вторых, они убеждены, что 100 000 долларов могли бы решить много проблем в их жизни, может быть, даже часть долгосрочных проблем, которые решить гораздо труднее, чем перетерпеть краткосрочные отрицательные ощущения от живых тараканов, извивающихся в горле.

Как насчет миллиона долларов? Десяти миллионов долларов? Внезапно поднимают руки большинство людей в комнате. Они полагают, что долгосрочное удовлетворение от 10 миллионов долларов значительно перевешивает краткосрочные неприятные ощущения. Однако некоторые не стали бы есть живых тараканов ни за какие деньги. Они говорят: «Я не могу убивать живое существо» или «Какой мерою мерите вы, той же мерою отмерится вам». Другие утверждают, что убивают тараканов постоянно только потому, что те им попадаются! Один человек даже сказал, что может запросто съесть их, и что делает это для развлечения, а не за деньги! Почему? Потому что он вырос в стране, где тараканы и другие насекомые считаются деликатесом. Различные люди имеют различные подтверждения и различные способы оценки. Любопытно, не правда ли?

Приходит время…

По мере того как мы изучаем эти пять элементов основной системы оценок, возникает еще одна тема, которую следует иметь в виду, – возможность допущения переоценки. Люди ужасно любят анализировать. Однако наступает момент, когда нужно прекратить производить оценку и *приступить к действию*. Например, некоторые люди делают так много оценок, что даже самое незначительное решение оборачивается необходимостью крупномасштабных действий. Возможно, они не могут постоянно чувствовать себя частью своей жизни. Почему? Они воспринимают ее как серьезный производственный процесс. Способ, которым они приобретают свой опыт, то, как смотрят на это, многоэтапность этого процесса – все их пугает.

Для того чтобы выполнить какие-то упражнения, они должны: 1) встать; 2) найти какую-нибудь одежду, в которой они выглядят не такими толстыми; 3) подобрать подходящую спортивную обувь; 4) сложить все в спортивную сумку; 5) поехать к зданию, где находится гимнастический зал; 6) найти место для парковки; 7) подняться по лестнице; 8) отметиться в журнале; 9) зайти в раздевалку; 10) переодеться в спортивную одежду; и наконец, 11) войти в тренажерный зал, залезть на велотренажер и довести себя до седьмого пота. Затем 12) им нужно проделать все в обратном порядке. Эти же люди могут *с большей легкостью* собраться для поездки на берег моря. И будут готовы в одно мгновение! Если вы спросите их: «Почему?», они ответят: «Чтобы отправиться на побережье, нужно просто вскочить в машину и поехать!» Им не нужно останавливаться и оценивать каждый шаг по пути туда; они воспринимают это как один гигантский скачок, оценивая только один момент – ехать или нет, а не каждую отдельную деталь. Иногда оценка слишком многих деталей может вызвать чувство перегрузки или подавленности. Следовательно, из этого нужно почерпнуть одно, объединить вместе множество мелких шагов в один огромный «бросок» – один гигантский шаг, – такой, чтобы, сделав его, вы тут же получили желаемый результат.

НАО – ОСНОВНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНОК

Психология изменений

В этой части книги мы проведем анализ нашей системы оценок, соберем их воедино таким образом, чтобы это имело смысл, а затем начнем им пользоваться, вместо того чтобы без конца взвешивать и раздумывать. Продолжая прорабатывать следующие главы, постарайтесь представить, что у вас есть благоприятная возможность создать для себя систему рычагов, которая поможет произвести изменения, о которых вы и не мечтали.

Итак, начнем, пожалуй. Я буду наставлять вас, помогу выявить вашу нынешнюю систему оценок и установить новую основную систему, которая будет постоянно стимулировать вас к действию. Вы уже знаете силу состояний и вопросов, поэтому давайте перейдем к третьей области оценок и рассмотрим…

НАО – ОСНОВНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНОК

Психология изменений

В этой части книги мы проведем анализ нашей системы оценок, соберем их воедино таким образом, чтобы это имело смысл, а затем начнем им пользоваться, вместо того чтобы без конца взвешивать и раздумывать. Продолжая прорабатывать следующие главы, постарайтесь представить, что у вас есть благоприятная возможность создать для себя систему рычагов, которая поможет произвести изменения, о которых вы и не мечтали.

Итак, начнем, пожалуй. Я буду наставлять вас, помогу выявить вашу нынешнюю систему оценок и установить новую основную систему, которая будет постоянно стимулировать вас к действию. Вы уже знаете силу состояний и вопросов, поэтому давайте перейдем к третьей области оценок и рассмотрим…

15. Жизненные ценности: ваш персональный компас

Человечество никогда не достигло бы сверкающих высот, если бы не те, которые дерзнули поверить, что их внутренние возможности сильнее обстоятельств.

Брюс Бартон

Мужество, решительность, упорство, преданность… Когда Росс Перот проводил волнующий брифинг в Далласе, он видел, как все эти чувства отражались на лицах людей, которых он специально отобрал для необычной миссии по спасению людей. В самом начале 1979 года в Иране волнения среди гражданского населения и антиамериканская истерия приобрели характер эпидемии лихорадки, а за два дня до этого в Тегеране без всяких объяснений были брошены в тюрьму двое управляющих компании Перота. Установленная сумма залога за них составляла *13 миллионов долларов*.

После того как дипломатические переговоры на высшем уровне не дали никаких результатов, Перот понял, что остался только один способ освободить его служащих и что он должен

сделать это сам. Будучи вынужден воспользоваться знаниями и опытом легендарной армии генерала Артура Саймонса, чтобы возглавить этот дерзкий налет, Перот быстро собрал великолепную команду из своих высших административных работников для организации побега из тюрьмы своих служащих. Он выбрал этих людей, поскольку все они бывали в Тегеране и имели опыт военной подготовки. Он назвал свою команду «Орлы», что означало «птицы высокого полета, умеющие использовать инициативу, доводить дело до конца и выдавать результаты, а не прибегать к оправданиям».

Если бы они победили, награда была бы большой, но риск был еще больше: эта миссия не была никем санкционирована и можно было ожидать не только провала операции, но и гибели. Что же побудило Росса Перота мобилизовать все свои ресурсы, пойти на такой риск и пренебречь исключительно неблагоприятными условиями? То, что он был из тех людей, которые живут в соответствии со своими принципами. Мужество, верность, любовь, обязательства и решительность – вот какие ценности заставили его проявить такую заботу о своих попавших в беду товарищах и ставшую легендарной силу воли. Эти же самые ценности дали ему в свое время энергию, благодаря которой он создал компанию EDS («Electronic Data Systems»), которая с первоначального вложения в одну тысячу долларов выросла во всемирно известное предприятие с оборотом в миллиарды долларов. Он достиг таких высот благодаря своей способности правильно оценивать и выбирать людей. Он делал это на основе строгой системы оценок и знал, что, окружив себя нужными людьми – такими, которые руководствовались в жизни достаточно высокими принципами, – ему останется только позволить им делать свое дело, а самому уйти с дороги.

И теперь ему представлялся случай в последний раз проверить этих людей, воззвав к их самым высоким чувствам и попросив собрать все свои силы, чтобы спасти членов «семейства» корпорации. Историю проведения этой операции можно прочесть в книге «На крыльях орлов». Достаточно сказать, что, несмотря на немыслимые препятствия, героическая миссия Перота по спасению его служащих увенчалась успехом и позволила вернуть домой наиболее ценные авуары компании – ее людей.

Характер человека – это высший гений его духовности.

Гераклит

Ценности определяют каждое наше решение и, следовательно, нашу судьбу. Тот, кто знает свои ценности и живет в соответствии с ними, становится лидером общества. Такие люди являются примером для детей. Вспомним фильм «Упорство и обязательства». Там рассказывается о диссиденте, учителе математики Джейме Эскаланте. Разве вас, так же как и меня, не вдохновляли те героические усилия, которые он прилагал, прививая своим ученикам любовь к знаниям? Он способствовал созданию в их сознании нейроассоциаций на самом глубоком уровне – их переполняло чувство гордости от того, что они сумели усвоить предметы, которые, по мнению других, им были не под силу. На примере его собственных обязательств ученики стали понимать значимость оценок. У них появилось чувство ответственности, уверенности, они поняли, как важно держаться сплоченно, проявляя при этом гибкость, а также непреклонность.

Он не учил детей словесно, как они должны жить, а сам был живым примером, моделью нового поведения. Он заставил их не только пройти тест на замену чисел, преодолеть который все считали невозможным, но и изменить свои убеждения относительно того, кто они есть и на что были бы способны, если бы постоянно брали на себя обязательства стремиться к более высокому жизненному стандарту.

Если мы хотим достичь уровня наибольшей наполненности жизни, то для этого существует только один путь – поступать так, как поступали эти двое мужчин: Росс Перот и Эскаланте – то есть решить для себя, *что* мы ценим больше всего в жизни, *что* считаем для себя наивысшими ценностями, а затем взять обязательство жить в соответствии с ними каждый день.

К сожалению, в современном обществе так поступают очень немногие. Зачастую у людей нет даже ясного представления о том, что для них важно. Они просто ведут пустые разговоры по всякому поводу, мир представляется им какой-то серой массой, они никогда не отстаивают ни что-либо, ни кого-либо.

Если мы с вами не совсем четко представляем, *что* для нас важнее всего в жизни (*что* готовы отстаивать в любой ситуации), то как мы можем преодолевать препятствия, не говоря уж о способности принимать эффективные решения? Если вы когда-нибудь оказывались в затруднительном положении, когда необходимо было принять решение, а вы не смогли этого сделать, то причиной было отсутствие четкого представления о том, что вы больше всего цените в данной ситуации. **Мы должны помнить, что все принимаемые решения идут от четкого осознания наших ценностей.**

Когда вы знаете, *что* для вас важнее всего, принять решение очень просто. Однако большинство людей четко не представляют, *что* в их жизни самое важное, и таким образом принятие решения становится своего рода внутренней пыткой. Но это совсем не так для тех, кто ясно определил высшие принципы своей жизни. Россу Пероту было несложно решить, что ему делать. Это *продиктовали* ему его ценности. Они сыграли роль его личного компаса, который указал ему путь, проведя через ситуацию, чреватую опасностями. Недавно Эскаланте ушел из лос-анджелесской школьной системы, в которой долго работал, и переехал в Северную Калифорнию. Почему? Он не мог больше оставаться частью той организации, в которой, как он считал, не было достаточно высоких стандартов для работы учителя.

Какие же люди в нашем обществе вызывают большее восхищение и уважение? Разве не те, кто твердо придерживается собственных принципов, кто не только открыто заявляет о них, но и живет в соответствии с ними? Все мы с уважением относимся к людям, которые отстаивают свою точку зрения, открыто поддерживают то, во что верят, даже если расходимся с ними во взглядах. Есть определенная сила в тех личностях, которые живут в соответствии со своей жизненной философией.

Чаще всего мы называем это удивительное состояние человеческого духа цельностью натуры. С социальной точки зрения эти люди вышли из разных слоев общества – взять хотя бы Джона Уэйна и Росса Перота, Боба Хоупа и Джерри Льюиса, Мартина Шина и Ральфа Надерса, Нормана Казинса и Уолтера Кронкайта. Суть в том, что люди, которые, по нашему мнению, живут в соответствии со своими духовными ценностями, обладают невероятной способностью оказывать влияние на всю нашу культуру.

Вы помните ночные передачи последних известий Уолтера Кронкайта? Он был с нами в самые важные дни нашей жизни – во время трагических событий и в моменты триумфа, – когда был предательски убит Джон Ф. Кеннеди и когда Нейл Армстронг сделал первый шаг по Луне. Уолтер был частью нашей семьи. Мы безоговорочно верили ему.

В самом начале войны во Вьетнаме он делал репортажи об этом в обычном порядке, давая объективную оценку относительно нашего участия в ней; но после поездки во Вьетнам его мнение об этой войне изменилось, а его прямота и честность заставили, независимо от того, прав он или нет, рассказать о своем прозрении. И хотя многие, возможно, были не согласны с

его точкой зрения, магическая сила воздействия его слов оказалась той последней каплей, которая заставила многих впервые задать себе вопросы относительно этой войны. И теперь это уже были не единичные выступления протеста горстки радикально настроенных студентов, а это был сам «дядя Уолт».

Конфликт во Вьетнаме – это поистине конфликт духовных ценностей внутри нашего общества. Понятие народа о справедливости и несправедливости, рассуждения о том, в чем состоит истина, вылились в борьбу здесь, в этой стране, в то время как наши сыновья проливали свою кровь за океаном и отдавали жизнь на передней линии огня – толком не зная зачем. Непостоянство оценок войны нашими лидерами явилось одной из причин страданий нашего общества. Уотер гейт, разумеется, ранил души многих американцев. Тем не менее наша страна продолжала расти и расширяться благодаря отдельным личностям, которые упорно показывали, *что* можно сделать, и поддерживали нас в стремлении к более высокому стандарту – будь то Боб Гелдоф, который концентрировал внимание всего мира на голоде в Африке, или Эд Робертс, мобилизующий политические силы, необходимые для изменения качественного уровня жизни.

Всякий раз, когда рождается какая-то духовная ценность, жизнь приобретает новый смысл; всякий раз, когда она умирает, жизнь теряет часть своего смысла.

Джозеф Вуд Крач

Необходимо понять, что направление нашей жизни контролируется магнетическим действием наших ценностей. Это та сила, которая толкает нас вперед, неуклонно приводит к принятию решений, придающих направление движению и указывающих пункт конечной цели наших устремлений. Это верно не только для нас как конкретных личностей, но также и для компаний, организаций и нации в целом, составляющей которых мы являемся. Ясно, что ценности, которые отцы-основатели считали самыми дорогими, сформировали судьбу нашей нации; такие ценности, как свобода, право выбора, равенство, чувство общности, упорство, индивидуальность, вызов, конкуренция, процветание и уважение к тем, кто имеет силу преодолеть величайшие несчастья, постепенно сформировали образ американской жизни и, следовательно, наши общие судьбы. Эти ценности заставляли нас стремиться к усовершенствованию нашей страны, одновременно обновляя и непрерывно расширяя возможности для людей всего мира.

Может ли совокупность разных национальных и культурных ценностей явиться причиной различий в формировании отдельных стран? Еще бы! Что, если бы наиболее высокой ценностью наших праотцов стала бы стабильность? Или единодушие? Как это могло бы изменить лицо нашей обширной земли? В Китае, например, одной из величайших ценностей культуры является общественное единство, а не индивидуальный образ жизни, убеждение, что потребности отдельного человека должны уступать место общественным. Насколько эти отличающиеся друг от друга установки по-разному сформировали жизнь китайцев и американцев? Да и внутри нашей нации происходят постоянные изменения в сфере самих общественных ценностей. В то время как есть определенные фундаментальные ценности, **важные эмоциональные события могут вызывать изменения в отдельных личностях, а следовательно, в компаниях, организациях и странах, которые они создают. Ясно, что перемены в Восточной Европе являются результатом наиболее глубоких изменений ценностей, которые произошли в мировом сообществе в наше время.**

То, что происходит со странами и отдельными людьми, происходит также и с компаниями. Примером тому может служить IBM – корпорация, направление и судьба которой были определены ее основателем Томом Уотсоном. Каким образом? Он четко определил, какой

позиции должна придерживаться компания, что является наиболее важным для всех людей, независимо от того, какую продукцию им предстоит выпускать, в каких сферах обслуживания работать, какой финансовый климат создастся в будущем. Он так направлял «Большую Синюю», что она стала одной из самых крупных и самых преуспевающих компаний в мире.

Что мы можем почерпнуть из всего этого? В нашей личной жизни и профессиональной деятельности, равно как и на мировой арене, мы должны **четко представлять, *что* является самой большой ценностью, и принять решение, что будем жить в соответствии с этими ценностями, независимо от происходящего**. Это постоянство должно соблюдаться независимо от того, вознаграждают ли нас за то, что мы живем в соответствии со своими стандартами или нет. Мы должны жить, следуя своим принципам, даже если они неугодны другим, даже если никто не оказывает нам необходимой поддержки. **Единственное средство для нас получить долгосрочное счастье – это жить согласно своим самым высоким идеалам**, для того чтобы всегда действовать в соответствии с той верой, которую мы вкладываем в смысл своей жизни.

Но мы не можем сделать этого, если четко не будем представлять своих ценностей! И это величайшая трагедия в жизни большинства людей: **многие знают, *что* хотят иметь, но не имеют никакого представления о том, *кем* хотят быть**. Просто получение «вещей» не наполнит вас. И лишь образ жизни и сознание того, что вы считаете «правильными вещами», дадут вам ощущение внутренней силы, которой все мы так жаждем.

Запомните: ваши ценности – какими бы они ни были – являются компасом, направляющим вас к вашей заветной мечте. Они мостят ваш жизненный путь в направлении принятия определенных решений и выполнения определенных действий *постоянно*. Если вы не будете разумно выполнять требования своего внутреннего компаса, это приведет к крушению надежд, разочарованию, пустоте и появлению чувства, что жизнь могла бы быть чем-то большим, если бы только *что-то* сложилось не так. С другой стороны, в ваших жизненных ценностях есть невероятная сила: чувство уверенности, внутреннее умиротворение, общая согласованность, которую ощущают очень немногие люди.

Если вы не знаете, в чем состоят ваши истинные ценности, то вам не избежать страданий

Единственная возможность чувствовать себя счастливыми и наполненными длительный период времени – это жить в соответствии со своими позитивными ценностями. В противном случае мы, несомненно, будем испытывать сильные страдания. Люди очень часто вырабатывают такие привычные модели поведения, которые вызывают страдания или могут потенциально разрушить их здоровье и жизнь: курение, пьянство, обжорство, наркотики, попытки контролировать других или верховодить ими, сидение часами у экрана телевизора и т. д.

В чем здесь действительная проблема? Эти поступки являются результатом разочарования, злости и внутренней пустоты, которые люди испытывают потому, что у них нет чувства наполненности жизни. Они пытаются вырваться из замкнутого круга опустошительных чувств, стараясь заполнить эту пустоту чем-то таким, что дает «быстрое» изменение душевного состояния. Это поведение становится своего рода моделью, и люди часто сосредоточиваются на изменении самого поведения, а не на его причинах. У них не просто проблема с курением – у них проблема с *ценностями*. Единственной причиной курения является желание изменить свое эмоциональное состояние, поскольку людям не нравится то, как они себя чувствуют, причем не нравится постоянно. Они не знают, что курение не способствует решению проблем.

И совсем другое дело, когда мы живем согласно своим высшим стандартам, когда стремимся удовлетворить свои духовные ценности – тогда мы испытываем невероятный подъем. Тогда нам не нужен избыток ни еды, ни питья. Нам не нужно ничем одурманивать себя, поскольку жизнь сама по себе насыщена. Сбрасывать себя с таких невероятных высот было бы равносильно принятию снотворного в рождественское утро. Представьте, как все это происходит. Как правило, мы «еще» или «уже» не сознаем, когда формируется сущность того, из чего состоит наша жизнь. То мы были детьми, не понимавшими, как важно иметь четкое представление о собственных ценностях, то стали взрослыми, борющимися с тяготами жизни и доведенными до той точки, когда уже не можем правильно, по значимости, расположить наши ценности. Я должен снова повторить, что **каждое решение направляется этими ценностями, *но в большинстве случаев они у нас не определены***.

Если бы я попросил вас составить список из десяти самых больших ценностей вашей жизни, записать их в порядке значимости, то, готов биться об заклад, это смог бы сделать лишь один человек из 10 000. (И 1 человек из 100 посещал мой семинар «Свидание с судьбой»!) Но если вы не знаете самых значимых в вашей жизни ценностей, то как вообще можете принять четкое решение по какому бы то ни было вопросу? Как вы можете сделать выбор, который, по вашему мнению, в долгосрочной перспективе удовлетворил бы ваши самые глубокие эмоциональные потребности? Весьма трудно прийти к цели, когда вы даже не знаете, в чем она состоит! Знание своих ценностей – очень важное условие, чтобы строить свою жизнь в соответствии с ними.

Всякий раз, когда вы, принимая важное решение, сталкиваетесь с трудностями, можете быть уверены, что это результат нечеткого понимания ваших ценностей. Что, если бы вас попросили переехать вместе с семьей в другой город в связи с получением новой работы? При этом вы бы знали, что это будет сопряжено с некоторым риском, но компенсация все же будет более высокой, чем степень риска, а новая работа – более интересной, – каково было бы ваше решение? Ответ на этот вопрос будет полностью зависеть от того, что наиболее важно для вас: личный рост или безопасность, приключения или покой?

Между прочим, что определяет вашу оценку при ответе на вопрос: «Что вы цените выше – приключения или покой?» Ваши оценки идут от слагаемых накопленного опыта, от полученных на жизненном пути уроков в виде наказаний или вознаграждений. Ваши родители хвалили и поддерживали вас, когда вы делали что-то, что соответствовало их принципам и ценностям, а когда вы их нарушали, они наказывали вас либо физически, либо эмоционально, либо путем полного игнорирования, что причиняло вам страдания. Ваши учителя также подбадривали вас и хвалили, когда вы делали что-то соответствовавшее их принципам и ценностям, и, как ваши родители, прибегали к подобным формам наказания, когда вы поступали вразрез с их наиболее ценными убеждениями.

То же самое делали ваши друзья и работодатели. Вы перенимали принципы и ценности, которыми дорожили ваши герои, а может быть, даже антигерои.

Сегодня, когда на сцену выступают новые экономические факторы, в большинстве семей и мать, и отец работают и мало бывают дома, так что уже нет традиционной живой модели, с которой дети могли бы брать пример. И это пространство заполняют школа, церковь и, что не вызывает особого доверия, телевизор – весь тот сумбур, который он преподносит в огромных количествах. Телевизор фактически стал самой привычной нянькой для наших детей; средняя продолжительность просмотра телевизионных программ на одного человека составляет семь часов в день! Так могу ли я предполагать, что нынешняя «традиционная» семейная структура – единственный способ воспитания детей с точки зрения наиболее высоких ценностей?

Разумеется, нет. Я могу лишь предложить родителям учить детей на примере их собственных жизненных принципов и философии, стараясь быть для них привлекательным живым примером, людьми, которые имеют высокие духовные принципы и живут в согласии с ними.

Что же такое ценности?

Ценить что-то – значит считать это важным; все, что вам дорого, может быть названо ценностью. В этой главе я конкретно обращаюсь к жизненным ценностям – тем вещам, которые вы считаете наиболее важными в своей жизни. В этом смысле ценности бывают двух типов: **цели** и **средства**. Если я спрошу вас: «Что вы цените больше всего?», вы можете ответить: «Любовь, семью, деньги…» Из этих трех «любовь» для вас является целевой ценностью, к которой вы стремитесь, другими словами, желаемым эмоциональным состоянием. «Семья» же и «деньги» – это просто средства, то есть они являются лишь способом, с помощью которого вы приводите в действие то эмоциональное состояние, которого действительно желаете достичь.

Если бы я спросил вас: «Что дает вам семья?», вы могли бы сказать: «Любовь, безопасность, счастье». То, что вы действительно цените, – **цели, которые преследуете**, – это любовь, безопасность и счастье. Подобным образом я мог бы задать вам вопрос: «А что, в сущности, значат для вас деньги? Что они вам дают?» Вы могли бы ответить: «Свободу, влияние, возможность внести свой вклад в жизнь, чувство защищенности». Опять-таки, как видите, деньги – это всего лишь средство достижения ценностей гораздо более высокого порядка, ряда эмоций, которые вы хотите постоянно испытывать в своей жизни.

Проблема в том, что большинство людей четко не понимают разницы между средствами и целями своих ценностей и, следовательно, испытывают сильные страдания. **Поэтому они часто бывают настолько заняты преследованием ценностей-средств, что не достигают своего истинного желания – своих ценностей-целей.** Целевые ценности делают вас наполненными внутренне, а вашу жизнь – многообразной и стоящей. Одной из самых больших проблем, которые я замечал у людей, является их стремление все время ставить цели, не осознавая четко, *что* они действительно ценят в жизни. Поэтому они часто кончают тем, что, достигнув своих целей, растерянно говорят: «Только и всего?»

«Я отослала детишек спать. Не хочу, чтобы они смотрели подобную чепуху».

Допустим, для какой-то женщины наивысшими ценностями являются любовь к людям и желание внести свой вклад в жизнь, и она выбирает профессию адвоката, потому что однажды познакомилась с юристом, который произвел на нее сильное впечатление своей самоотверженной работой, оказывая помощь людям в их порой безнадежном положении. С течением времени она очутилась в водовороте адвокатской практики и открыла свое дело, стала партнером в юридической фирме. На этой должности профиль ее работы изменился и приобрел совсем иное направление. Она начала руководить фирмой и стала одной из самых преуспевающих женщин. Тем не менее она не чувствовала себя счастливой, поскольку не имела больше никакой связи с клиентами. Положение обязывало ее поддерживать совсем другие связи с такими же деловыми людьми, и она проводила все свое время на совещаниях, занимаясь протоколами и ведя заседания. **Она достигла достаточно высокой цели, но упустила самую большую мечту своей жизни.** Не попадали ли вы в подобную ловушку,

преследуя средства как *конечные цели, к которым вы стремились*? Для того чтобы быть по-настоящему счастливыми, мы должны понимать разницу между этими двумя ценностями и быть уверенными, что преследуем цели, а не средства.

Ценности, к которым мы стремимся

Это верно, что мы с вами все время стремимся двигаться в том направлении, где можно обрести позитивное эмоциональное состояние, но верно также и то, что мы ценим одни эмоции больше других. Например, какое эмоциональное состояние вы цените больше всего в жизни? Какие эмоции, по вашему мнению, принесут вам наибольшее удовольствие? Любовь или успех? Свобода или интимная близость? Рискованные приключения или безопасность?

Я называю эти доставляющие удовольствие состояния, которые мы ценим больше всего, **ценностями-целями**, поскольку они представляют собой эмоциональные состояния, к которым мы стремимся с наибольшим желанием. А какие из наиболее важных для вас чувств вы хотели бы испытывать в жизни постоянно? Когда я задаю этот вопрос на семинарах, мои слушатели неизменно называют следующие:

Вероятно, вы тоже цените все эти эмоции, и вам очень важно их испытывать. Но разве вы цените их *в одинаковой степени?* **Очевидно, есть несколько эмоциональных состояний, ради достижения которых вы готовы были бы сделать больше, чем ради других.** Действительно, все мы имеем **иерархию ценностей**. Каждый человек, просмотрев вышеприведенный список, поймет, что одни эмоциональные состояния более важны для них, чем другие. Иерархия ваших ценностей управляет вашими решениями в каждый конкретный момент времени. Одни люди ценят покой превыше страсти, другие – свободу превыше безопасности, третьи – интимную близость превыше успеха.

А теперь уделите минуту времени и, просмотрев список, отметьте для себя, какие из этих эмоций вы цените превыше всего. Составьте свой список в порядке их значимости с вашей точки зрения: 1 – эмоциональное состояние, которое вы считаете наиболее важным, и 10 – эмоциональное состояние, которое вы считаете наименее важным. Запишите их в оставленных для этого графах.

Уделяйте больше внимания своему характеру, чем репутации, так как ваш характер – это то, чем вы действительно являетесь, в то время как репутация – это всего лишь то, чем считают вас другие.

Итак, что вы узнали, расставив по местам эти ценности? Если бы я находился сейчас рядом с вами, то, вероятно, получил бы от вас полезную обратную связь. Например, я много узнал бы о вас, если бы вашей основной ценностью была свобода, а за ней следовали страсть, рискованное предприятие и сила. Я узнал бы, что вы принимаете совсем иные решения, нежели те люди, у кого основными ценностями являются безопасность, покой, интимная близость и здоровье. Как вы думаете, человек, у которого ценностью номер 1 является рискованное предприятие, принимает такие же решения, как и тот, у которого ценностью номер 1 является безопасность? Вы думаете, этот человек водил бы такой же марки автомобиль? Так же проводил бы свой отпуск? Осваивал ту же профессию? Увы, все это далеко не так.

Вспомните: каковы ваши ценности, таково и направление вашей жизни. Все мы познаем на собственном жизненном опыте, что одни эмоции доставляют больше удовольствия, чем другие. Например, одни люди, имея какой-то объект руководства, считают, что получить наиболее приятные эмоции в жизни можно, лишь контролируя других, поэтому они стремятся к этому с неудержимой силой. Это направление начинает доминировать во всех их действиях: оно определяет, с кем им завязывать отношения, как себя вести и какой образ жизни избрать. Как вы можете представить, это вызывает у них чувство крайнего дискомфорта в той обстановке, где они не могут главенствовать.

И наоборот, другие люди испытывают неприятные чувства от одной только мысли о каком бы то ни было контроле. Больше всего в жизни они хотят свободы и возможности приключений. Поэтому они принимают совсем иные решения. А есть люди, которые достигают такого же уровня удовольствия за счет такой эмоции, как вклад. Подобная ценность заставляет их постоянно задавать себе вопросы: «Что я могу дать? Как я могу отличиться?» Это, разумеется, уводит их в совсем ином направлении по сравнению с теми, у кого наивысшей ценностью является главенство.

А поскольку вы точно знаете свои ценности, то ясно понимаете, почему постоянно выбираете данное направление, а не какое-то другое. Кроме того, просматривая иерархию своих ценностей, вы можете увидеть, почему у вас иногда возникают трудности в принятии решений или почему в вашей жизни обнаруживаются противоречия. Например, если у кого-то ценностью номер 1 является свобода, а ценностью номер 2 – интимная связь, то эти две несовместимые ценности настолько сближаются, что часто данный человек чувствует себя окруженным неразрешимыми проблемами.

Помню, я консультировал одного мужчину, который постоянно находился в противоречивом состоянии. Он все время боролся за личную независимость, но когда получал ее, начинал страдать от одиночества и страстно желал близости с кем-нибудь. Затем, обретя близость, он пугался, что потеряет свободу, и начинал саботировать эти отношения. Так его связь с одной женщиной постоянно то возобновлялась, то обрывалась – в зависимости от его метаний от одной ценности к другой. После того как я помог ему произвести одно простое изменение в иерархии оценок, его интимные отношения, да и жизнь в целом, сразу же изменились. Замена приоритетов в данном случае дала ему силу.

Знание собственных ценностей поможет вам добиться большей ясности относительно того, почему вы делаете именно это и как устроить себе более размеренную жизнь; но важно также знать и ценности других людей. Может быть, не мешало бы ознакомиться с ценностями того, с кем вы находитесь в близких отношениях или с кем ведете совместный бизнес? Знание ценностей другого человека даст вам возможность обратить внимание на его стремления и позволит лучше понять принимаемые им решения.

Также абсолютно необходимо знание вашей собственной иерархии, поскольку ваши высшие ценности – это как раз то, что приведет вас к счастью. Нужно, конечно, чтобы вы действительно захотели **ежедневно удовлетворять все требования ваших ценностей**. В противном случае вы будете испытывать что-то похожее на необъяснимое чувство пустоты или недовольства собой.

Моя дочь, Джоли, живет невероятно насыщенной жизнью, в которой все ее высшие ценности почти всегда бывают удовлетворены. К том у же она замечательная актриса, танцовщица и певица. В возрасте шестнадцати лет она проходила пробы на роль в представлении в Диснейленде (что, по ее мнению, соответствовало бы ее ценности достижений, если бы ее попытки увенчались успехом). Невероятно, но среди 700 других девочек она выиграла право

участвовать в развлекательном представлении на сюжеты сказок в парке световых представлений.

Сначала Джоли была в экстазе. Мы вместе с ее друзьями тоже так радовались и гордились ею, что частенько на уик-энд ездили в парк смотреть представление с ее участием. Однако ее график был чрезвычайно плотным. Ей приходилось выступать каждый вечер, помимо уик-эндов, а школьные занятия еще не прервались на летние каникулы. Поэтому она должна была каждый вечер ехать в часы пик в густом потоке машин из Сан-Диего в Апельсиновую Страну репетировать и играть в спектакле, что занимало несколько часов, затем в ночное время по пустынному шоссе мчаться назад домой, а потом рано утром опять подниматься, чтобы успеть в школу, не говоря уж о чрезвычайно тяжелом костюме, который она должна была носить во время представления и от которого у нее болела спина. Как вы можете представить, ежедневные поездки и долгие часы напряженной работы вскоре превратили этот эксперимент в изнурительное, тягостное испытание.

Но что хуже всего, оказалось, что слишком плотный график Джоли значительно ограничил ее личную жизнь и не оставлял времени побыть с семьей и друзьями. Я начал замечать, что у нее время от времени наблюдается ряд негативных эмоциональных состояний. Она могла заплакать без всякой видимой причины и приобрела привычку постоянно на что-нибудь жаловаться. Это было так непохоже на Джоли. Последней каплей оказалась невозможность поехать вместе со всей семьей на Гавайи, где я проводил трехнедельную программу «Сертификация». Мы собирались ехать все, кроме Джоли, которая должна была остаться дома, чтобы продолжать работу в Диснейленде.

Однажды утром ее терпение лопнуло и она вошла ко мне вся в слезах, потерянная и разбитая. Она чувствовала себя такой разочарованной, такой несчастной и недовольной собой, несмотря на то что достигла цели, которая всего полгода назад казалась ей пределом мечтаний. Диснейленд стал вызывать у нее болезненное состояние. Почему же так случилось? Потому, что он отнимал у нее возможность проводить время с любимыми людьми. К тому же Джоли считала, что время, проведенное на семинаре «Сертификация», в котором она участвовала как инструктор, помогало, как ничто другое, ее духовному росту. Многие из ее друзей со всех концов страны каждый год посещали занятия по этой программе, и Диснейленд начал действовать на нее раздражающе, поскольку она начала понимать, что не приобретает там ничего нового и не расширяет свой кругозор. Она страдала бы, если бы решила поехать с нами на семинар (поскольку не хотела быть «отступницей»), и страдала бы, если бы продолжала работать в Диснейленде, так как из-за этого пропускала то, что казалось ей более важным.

Мы сели рядом, и я предложил объективно оценить четыре ее основные жизненные ценности. Ими оказались: 1) любовь; 2) здоровье; 3) духовный рост; и 4) достижения. Обратясь к ее ценностям, я знал, что смогу помочь Джоли обрести ясность, необходимую для принятия правильного решения. Поэтому я спросил ее: «Что дает тебе работа в Диснейленде? Что важного в этой работе?» Она ответила, что сначала это доставляло ей приятное волнение, потому что она видела в этом возможность завести новых друзей, получить признание за свою работу, развлечься и испытать огромное чувство самосовершенствования.

В этом месте, правда, она заметила, что не испытывает очень большого удовлетворения, потому что больше не чувствует, что растет, и знает, что есть другие вещи, которые она могла бы делать и которые гораздо больше способствовали бы овладению ее будущей профессией. В конце она сказала: «Я сжигаю себя без остатка. Я не чувствую себя здоровой и ужасно скучаю по семье».

Тогда я спросил ее: «Что значило бы изменение в этой сфере твоей жизни? Если бы ты

оставила работу в Диснейленде, проводила время дома, а потом поехала на Гавайи, то что это дало бы тебе?» Ее лицо тотчас просветлело. Улыбаясь, она сказала: «Ну, я работала бы с твоими ребятами. Могла бы проводить немного времени с моим парнем. Я опять почувствовала бы себя свободной. Я бы немного отдохнула и начала опять делать физические упражнения, чтобы восстановить прежнюю форму. Я стала бы лучше заниматься в школе. Я нашла бы другие способы расти и добиваться целей. Я была бы счастлива!»

Ее ответ относительно того, как поступить, лежал на поверхности. Источник ее страданий был также ясен. Перед тем как начать работать в Диснейленде, она имела три основные ценности: она чувствовала себя любимой, была в хорошей эмоциональной и физической форме и сознавала, что постоянно растет как личность. Поэтому она начала следовать четвертой ценности в своем списке – достижению. Но, стремясь к этому, она создала обстановку, при которой хотя и добилась, чего хотела, но утратила при этом первые три основные ценности.

Ее ответ относительно того, как поступить, лежал на поверхности. Источник ее страданий был также ясен. Перед тем как начать работать в Диснейленде, она имела три основные ценности: она чувствовала себя любимой, была в хорошей эмоциональной и физической форме и сознавала, что постоянно растет как личность. Поэтому она начала следовать четвертой ценности в своем списке – достижению. Но, стремясь к этому, она создала обстановку, при которой хотя и добилась, чего хотела, но утратила при этом первые три основные ценности.

Это очень часто встречающееся явление. Все мы должны осознавать, что в первую очередь нужно реализовывать наивысшие ценности. И помните: всегда есть способ следовать всем нашим ценностям одновременно, но мы должны быть при этом уверены, что не ставим вперед более низких целей.

Однако для того, чтобы принять окончательное решение, Джоли все же нужно было преодолеть одно немаловажное препятствие: она чувствовала, что будет страдать, если бросит свою работу в Диснейленде. Одной из наиболее болезненных для нее эмоций, которую она старалась всеми силами избегать, был страх оказаться человеком, не умеющим следовать взятому на себя обязательству. Я, разумеется, также придерживался этой точки зрения, потому что считал, что человек, бросающий свое дело, когда становится трудно, никогда ничего не достигнет в жизни. Поэтому Джоли рассматривала свой уход из Диснейленда как трусливое отступление. Я стал уверять ее, что принятие решения жить в соответствии со своими основными ценностями не является нарушением взятых на себя обязательств и ничем не повредит ее чувству собственного достоинства. И что я был бы первым, кто стал бы настаивать на продолжении ее деятельности в Диснейленде, если бы считал, что она бросает это занятие только потому, что оно оказалось очень утомительным. Я сказал, что это совсем не тот случай, и предложил ей превратить свой уход в благородную возможность сделать кому-то подарок – передать свои обязанности другой девочке.

Я сказал: «Джоли, представь только свои чувства, если бы ты впервые бежала по беговой дорожке и бегущий впереди тебя и готовый вот-вот пересечь финишную линию внезапно оступился и у тебя появился шанс победить? Так почему бы тебе не предоставить этот шанс кому-то еще?» А так как, по определению Джоли, в понятие любви входит готовность отдавать, то это тотчас попало в ее категорию высших ценностей. Она перестала связывать нарушение обязательств со страданием, и у нее сразу же появилась ассоциация удовольствия в связи с принятым решением.

Этот урок относительно расстановки ценностей она потом никогда не забывала; и что было самым волнующим – она нашла новый способ удовлетворить все свои ценности, что явилось

движущей силой в более правильном направлении относительно ее целей. Она почувствовала себя не только более веселой и счастливой, но очень скоро после этого устроилась на свою первую работу в «Starlight T eater Production» в Сан-Диего.

Уроки, которые мы получаем в результате страдания

Так же как есть эмоции, которые мы жаждем испытать, потому что они доставляют удовольствие, – почему мы всегда и стремимся к ним, – у каждого из нас есть ряд эмоций, которых мы всеми силами стараемся избегать. В самом начале своей деятельности, когда я только начинал создавать свою первую компанию, я испытал огромное разочарование, которое было связано с тем, что я не имел возможности одновременно заниматься любимой работой и вести бизнес. Во-вторых, это произошло потому, что человек, который представлял мои интересы, оказался не совсем честен. Когда приходится иметь дело с сотнями тысяч людей и заключать тысячи деловых соглашений, то, как гласит закон средних чисел, меньшее будет пытаться взять верх над большим.

К сожалению, эти меньшие стремятся завладеть нашим разумом, отодвигая на второй план сотни или даже тысячи деловых отношений, которые строятся на честнейшей основе.

В результате одной из сделок я нанял нового члена руководящего состава – человека, который, как я думал, действительно смог бы управлять моей компанией. Владея своей новой методикой выявления ценностей других, я спрашивал каждого из потенциальных кандидатов: «Что для вас важнее всего в жизни?» Одни говорили «успех», другие – «достижение», третьи – «быть лучшим». И только один человек произнес это магическое слово «честность».

Я взял его не только из-за этого слова; я имел беседу с несколькими людьми, работавшими с ним. И они подтвердили, что он «кристально честен» и что часто во имя этого он пренебрегал даже собственными интересами. Я подумал: «Вот человек, который будет представлять мои интересы». И он прекрасно с этим справлялся. Однако вскоре стало ясно, что нам требуется еще один помощник, чтобы вести мой быстро расширяющийся бизнес, – человек, обладающий другими ценными качествами. Мой заместитель предложил человека, который, по его мнению, мог бы стать его партнером, а сообща они смогли бы управлять моей компанией. Эта идея мне понравилась.

Я встретился с этим человеком, которого условно назову мистер Смит (я изменяю имена, чтобы лишний раз никого не обидеть), и он провел сказочную презентацию, продемонстрировав мне все свое умение пользоваться приобретенными за годы работы навыками, с помощью которых он собирался поднять мою компанию на более высокий уровень. Это давало мне возможность высвободить время и проводить более обширные семинары, оказывая воздействие на большее число людей, и избавляло от необходимости проводить всю свою жизнь в дороге. В то время я почти 150 дней в году находился вдали от дома, проводя семинары. К тому же мистер Смит отказался получать зарплату, пока не добьется результата! Это казалось слишком хорошо, чтобы быть правдой. Я согласился взять его на работу. Мистер Смит и мой честный заместитель начали управлять моей компанией.

Через полтора года я «проснулся» и обнаружил, что это *действительно было* слишком хорошо, чтобы быть правдой. Да, мои семинары приобрели больший размах, но к тому времени я проводил в пути уже почти 270 дней в году. Мои знания и влияние расширились, я оказывал помощь большему числу людей – и вдруг мне сообщили, что за мной долг в размере 758 000 долларов – и это после того, как я отдал больше, чем когда-либо имел за всю свою жизнь. Как

это могло случиться? Ясно, что управление – это основа, как в бизнесе, так и внутри нас самих. И ясно, что я выбрал не тех управляющих.

Но что еще хуже, мистер Смит использовал этот полуторагодичный период времени, чтобы незаконно присвоить более четверти миллиона долларов из нашей казны. Он купил новый дом, новый автомобиль – как я думал, он сделал это за счет заработка, который имел от другого бизнеса. Представьте себе мое удивление! Чтобы выразить то, насколько я был зол или шокирован этим сообщением, я приведу метафоры, к которым вынужден был прибегнуть, чтобы снизить накал своих чувств: «Мне всадили нож в спину!» и «Он пытался умертвить моего первенца». Какова, по вашему мнению, была сила моего эмоционального восприятия?

Однако больше всего меня ошеломило то, как мог мой честный заместитель допустить это и не предупредить меня о случившемся. Он знал о том, что последует! Я пришел к этому выводу, когда начал понимать, что **люди не просто стремятся к удовольствию, но также стараются уйти от неприятностей**. И мой честнейший заместитель *пытался* предупредить меня, что обеспокоен поступками своего партнера. Он как-то приехал ко мне после моего трехмесячного отсутствия, когда я проводил свой первый день дома. Он подошел сказать, что у него есть вопросы относительно честности мистера Смита. Я тут же обеспокоился и спросил: «Почему?» Он сказал: «Когда мы переезжали в наш новый офис, он взял себе большее по размеру помещение». Это было так мелочно, что я разозлился и сказал: «Послушай. Ты привел его в этот бизнес, и поэтому сам утрясай с ним ваши личные вопросы», и в этот день мы к этому разговору больше не возвращались.

И вот теперь я понял, что в тот день я причинил этому человеку боль, когда он сделал попытку довести до меня информацию. Будучи крайне измотан и взвинчен работой и дорогой, я не смог оценить более глубокого значения, которое мой заместитель хотел вложить в свои слова. Как будто этого было мало, мой честный заместитель опять приблизился ко мне, повторно пытаясь установить обратную связь. Я сказал ему, что он не был честен, решив говорить со мной, вместо того чтобы выяснить проблемы с мистером Смитом. После чего я направился в офис Смита и заявил ему: «Он рассказал мне о вас то-то и то-то. Будьте добры, ребята, уладить это между собой!» Можете представить, какие негативные эмоции получил мой заместитель еще и от мистера Смита?

Теперь, рассматривая этот случай в ретроспективе, я прекрасно понимаю, почему он не сказал мне правду. Сказать мне правду – что он привел в мой бизнес человека, присвоившего себе более четверти миллиона долларов, – казалось ему в тот момент гораздо более болезненным, чем оставить все как есть и попытаться найти какой-нибудь иной способ справиться с этой проблемой.

Теперь, рассматривая этот случай в ретроспективе, я прекрасно понимаю, почему он не сказал мне правду. Сказать мне правду – что он привел в мой бизнес человека, присвоившего себе более четверти миллиона долларов, – казалось ему в тот момент гораздо более болезненным, чем оставить все как есть и попытаться найти какой-нибудь иной способ справиться с этой проблемой.

В сущности, когда я оглядываюсь назад на все те неприятности, которые у меня были с моим заместителем, то понимаю, что они неизменно относятся к тому периоду времени, когда он не мог делать то, что было необходимо делать, просто потому, что *хотел избежать противоборствующих чувств*. Это было предельным страданием для него. Поэтому, в то время как честность была для него очень важной ценностью, желание избежать противоборства чувств было еще значимее. Таким образом, он просто не стал связываться со

мной и пришел к рациональному решению, что это не помешает ему сохранить репутацию честного человека, поскольку я никогда не спрашивал его, берет ли мистер Смит деньги. Если бы спросил, он бы откровенно мне все рассказал.

Негодование, которое вызвала у меня эта ситуация, и неприятности, связанные с этим в финансовом и эмоциональном отношении, послужили мне одним из наиболее ценных уроков в жизни, поскольку это дало мне одну из последних деталей загадки-головоломки человеческих поступков. Понимание этих сил-близнецов – страдания и удовольствия – помогло не только мне самому, но и позитивно повлияло на мою семью, а также на людей со всех концов света, с которыми мне приходилось работать.

Ценности, от которых мы отстраняемся

Мы должны помнить, что всякий раз, когда принимаем какое-нибудь решение относительно того, что делать, наш мозг сначала оценивает, приведет это действие к состоянию удовольствия или к страданию. Ваш мозг постоянно манипулирует всеми возможными альтернативами, чтобы посмотреть, каким может оказаться их воздействие, основываясь на вашей иерархии ценностей. Если бы я попросил вас прыгнуть с парашютом, а эмоцией номер 1, которой вы любой ценой стараетесь избежать, является чувство страха, то очевидно, что вы не стали бы предпринимать этого действия. Однако если ценностью номер 1, которой вы хотите любой ценой избежать, является отвержение и вы убеждены, что я могу отвергнуть вас, если вы не сделаете этого, то вы можете принять решение выпрыгнуть из самолета, невзирая на чувство страха. **Относительные уровни страдания, которые мы связываем с определенными эмоциями, будут воздействовать на принятие всех наших решений.**

Что же это за эмоции, являющиеся наиболее нежелательными, которых вы *постоянно* стараетесь избежать? Часто, когда я задаю людям на семинарах этот вопрос, они представляют мне такой список:

Опять-таки, справедливо ли было бы сказать, что все эти эмоции являются состояниями, которых вы стараетесь избежать? Разумеется, потому что они причиняют страдание. Правильно ли было бы сказать, что в то время, как вы хотите избежать всех этих эмоций, одни из них являются более болезненными, чем другие? А это значит, что вы имеете также и иерархию ценностей, от которых отстраняетесь. **Какой ценности из вышеприведенного списка вы хотели бы избежать больше всего?** Отказа, депрессии, унижения? Ответ на этот вопрос будет определять ваше поведение почти в любой обстановке.

Перед тем как следовать дальше, уделите минуту и запишите свой список на свободных строчках напротив номеров, располагая их в порядке эмоциональных состояний, которых вы желали бы избежать больше всего, по мере ослабления силы ощущений.

Я надеюсь, что мы сможем построить университет, которым будет гордиться наша футбольная команда.

Университет штата Оклахома

Когда вы смотрите на свой список, о чем он вам говорит? Если, например, в начале своего списка вы ставите такую эмоцию, как унижение, то скажите, каким образом вы могли бы

постоянно избегать таких ситуаций, где с вами могут грубо обойтись? Если эмоцией, которой вы хотели бы избежать больше всего, является одиночество, то это может привести вас к тому, что вы станете зависимым человеком, который вечно ищет связи с другими людьми и старается регулярно им что-то давать, чтобы вызвать у них желание быть с вами и испытывать к вам признательность.

Источник самосаботажа: противоборство ценностей

А сейчас давайте посмотрим на динамику, которую создает наша иерархия ценностей. Если вы выбрали, например, **успех** как ценность, к которой стремитесь, и отказ как **ценность**, от которой хотите отстраниться, то смогли ли бы вы преодолеть проблемы, которые эта иерархия, возможно, создала бы в вашей жизни? Хочу вам сказать, что человек, пытающийся достичь успеха, не испытав той или иной формы отказа, никогда не преуспеет в долгосрочной перспективе. В сущности, этот человек будет заниматься самосаботажем, что помешает ему достигнуть реального успеха.

На каком основании я могу делать такой вывод? Вспомните основной организационный принцип, о котором мы так часто здесь говорили: **люди всегда делают больше, чтобы избежать страданий, чем чтобы получить удовольствие**. Если вы действительно хотите преуспеть в своей жизни, подняться на высший уровень, то разве вам не придется чем-то рисковать? Вы не хотели бы испытать это? Разве не правда, что, даже если вы работаете на благо других, все равно найдутся люди, которые неправильно истолкуют ваши действия и осудят вас, будучи даже с вами не знакомы? Кем бы вы ни были – писателем, певцом, оратором или бизнесменом, – потенциальная возможность отказа все равно так или иначе будет возникать на вашем пути. Так как ваш мозг это знает, а чувство отвержения вы отнесли к высшему уровню страдания, то у вас автоматически вырабатывается решение, что удовольствие от успеха не будет стоить этих страданий, что вызовет саботаж собственного поведения еще до того, как возникнет какая-нибудь негативная ситуация!

Я очень часто вижу людей, делающих огромные успехи, а в последний момент самым неожиданным образом отступающих назад. Они или говорят, или делают что-то такое, что самосаботирует успех, которого они добивались в личном, эмоциональном или физическом плане. Неизменно причиной этого является противоречие между их основными ценностями. Одна часть их мозга говорит: «Иди к цели!», в то время как другая нашептывает: «Если ты сделаешь это, то испытаешь слишком много страданий». Поэтому они делают два шага вперед и один – назад.

Я привык называть это явление «синдромом Джери Харта», поскольку оно напоминает избирательную кампанию 1988 года. Это был прекрасный парень, который, как казалось, действительно заботился о людях и обществе в целом, но его ценности постоянно вступали в противоречие, что со стороны не было заметно. Был ли Джери Харт ужасным человеком? Не уверен. Он воспитывался по канонам церкви, которые учили его, что он совершает грех даже в том случае, если просто танцует. Но в то же время он постоянно видел перед собой такую живую модель, как Уоррен Битти. Эти противоречивые влияния, видимо, и сыграли свою роль в его политическом крахе.

Все мы встречали в своей жизни людей, которые испытывали страдания от противоречий в собственных ценностях, но прежде, чем осуждать их, подумаем о том, что подобные противоречия есть у каждого из нас. Почему? Опять-таки, потому, что мы никогда сами не устанавливаем собственную систему ценностей. Мы позволяли обстоятельствам формировать

наш характер, но сейчас мы можем изменить это. Каким образом? Предприняв два простых шага.

Шаг 1. Выясните, в чем состоят ваши нынешние ценности, и осознайте, почему вы делаете именно это, а не что-то другое; к какому эмоциональному состоянию вы стремитесь и какого состояния вы хотите избежать? Анализируя свои списки ценностей, вы сможете понять силу, которая формирует ваше настоящее и будущее.

Шаг 2. Затем примите сознательные решения, в соответствии с какими ценностями вы хотите жить, чтобы сформировать качественный уровень своей жизни и судьбы, которой вы действительно желаете и которой заслуживаете.

Как раскрыть ваши нынешние ценности

Итак, давайте начнем. Я приготовил несколько списков-образцов ценностей, отличных от тех, что уже давал вам. Что вам нужно сделать в действительности, так это **освежить свои собственные списки**. Для того чтобы выявить свои ценности, нужно ответить на один простой вопрос: **что для вас важнее всего в жизни?** А чтобы ответить на этот вопрос, используйте метод «мозгового штурма». Что это – спокойствие духа, влияние, любовь?

А сейчас расположите свои ценности по порядку – начиная с самой важной и заканчивая наименее важной. Уделите этому несколько минут прямо сейчас…

ЧТО ДЛЯ МЕНЯ ВАЖНЕЕ ВСЕГО В ЖИЗНИ?

Когда я впервые разработал список ценностей, к которым стремился, у меня получился следующий перечень, в том порядке, в котором они представлены.

МОЙ СТАРЫЙ СПИСОК ЦЕННОСТЕЙ, К КОТОРЫМ Я СТРЕМИЛСЯ

Страсть

Любовь

Свобода

Вклад

Быть способным

Рост

Достижение/Свершение

Счастье

Радость

Здоровье

Творчество

Topreading.ru

Когда я взглянул на свой список, то понял, почему я все делал так, а не иначе. Я был в высшей степени индивидуалистом, по описаниям посторонних, у меня был взрывной характер. Я же воспринимал это как **страсть**. Моя **любовь** к семье и друзьям и желание поделиться ею на семинарах были понятны. Моим желанием было сделать людей **свободными**, и мне казалось, что если бы я сделал это для отдельных, находящихся вокруг меня людей и тем самым внес свой **вклад**, то чувствовал бы себя **способным** сделать практически все. Я **вырос** бы, **достиг** бы желаемого и в конце концов получил бы от этого **радость**, был бы **здоров** и **творчески активен**. Знание собственных ценностей помогло мне не сбиться с прямого курса и всегда жить в соответствии с наиболее важными для меня принципами. На протяжении ряда лет я испытывал восхитительное чувство – жизнь в согласии с самим собой.

Но вскоре я сделал еще одно открытие, которое навсегда изменило качественный уровень моей жизни.

Измените свои ценности – и вы измените свою жизнь

После моего печального опыта с бесчестным мистером Смитом я отправился на Фиджи, чтобы уйти от всех этих неприятностей. Мне необходимо было привести в порядок свой экономический баланс, внести ясность в ситуацию и посмотреть, какие имеются перспективы. Но, что было гораздо важнее, я должен был решить, что делать и как выкрутиться из создавшегося положения. В первый же вечер моего пребывания на острове, прежде чем лечь спать, я задал себе очень важный вопрос. Вместо обычного для всех «Почему все это случилось именно со мной?» я поставил себе лучший вопрос: «Что является источником всех человеческих поступков? Что заставляет людей поступать так, а не иначе?»

Проснувшись на следующее утро в своем коттедже в 8 часов, я почувствовал, что голова моя полна невероятных идей. Я схватил ежедневник и начал быстро записывать эти мысли. В дом входили и выходили люди, а я все писал и писал не отрываясь. Я не замечал времени; мысли в буквальном смысле слова били из меня фонтаном. Из этого безудержного потока идей я спроектировал методику «Судьбы» и большую часть научного труда «Нейроассоциативная обусловленность». Однако когда я стал перечитывать написанное, то не смог разобрать ни единого слова.

Но эти мысли и чувства уже пустили во мне свои корни. Тут же я понял, какую мотивацию для внутренней силы я создал – программу, которая поможет любому человеку перестроить свои жизненные приоритеты в нервной системе, заново направить процесс принятия решений относительно мышления, чувствования и действий практически в каждой области его жизни.

Я начал думать о том, что произошло бы, если бы вместо того, чтобы учить людей выявлять и уточнять их ценности, я заставил их сознательно выбирать или упорядочивать их ценности по иерархической системе. Что, если бы у человека, имеющего ценностью номер 1 «безопасность», а ценностью номер 15 – «рискованное мероприятие», я взял бы и *переключил порядок размещения их* так, чтобы «рискованное мероприятие» стало новым наивысшим приоритетом в его нервной системе? Как вы думаете, какого рода изменение это вызвало бы в жизни данного человека? Незначительное или весьма значительное?

Ответ очевиден. Делая это, вы буквально изменяете образ мышления человека, его чувства и поведение практически во всех сферах жизни. Я не могу представить более глубокого изменения, чем то, которое может сделать сам человек. В сущности, это изменение такого типа, о котором упоминается в истории, – превращение Савла в Павла; иными словами, то, что

вы больше всего ненавидели, может стать самым желанным, и наоборот.

Действительно ли можно это сделать? Я решил, что лучше всего мне испытать это на себе. Я просмотрел свой список ценностей. Сперва я подумал: «Мои ценности значимы! Мне они очень нравятся. В конце концов, что я есть?» Но мне пришлось напомнить себе, что **мы – это не только наши ценности. Мы – нечто гораздо большее.** Эти ценности не были результатом разумного выбора и прекрасно составленного плана. То, чего я достиг до сих пор, мои приоритеты были обусловлены образом моей жизни, и я сознательно сделал выбор жить согласно системе страдание/удовольствие, которая была во мне запрограммирована. Но если бы мне пришлось действительно проектировать собственную жизнь, если бы я захотел создать ряд ценностей, которые сформировали бы ту судьбу, о которой мечтаю, то какими они были бы тогда?

Мы созданы не из земли, не из неба,
Ни смертными, ни бессмертными,
Со свободой выбора и понятием чести,
Как создатели и творцы своего «я».
И какой бы образ ни принимала плоть,
Душа, возможно, возродится в иной,
Более высокой, божественной форме.

Обращение Бога к Адаму Из речи Пико Делла Мирандола о достоинстве человека

Я почувствовал невероятное вдохновение, когда осознал, что в этот момент могу принять решения, которые навсегда изменили бы направление всей моей жизни. Я посмотрел на список своих ценностей и задал такой вопрос: **«Какими должны быть мои ценности, чтобы я мог создать окончательный вариант своей судьбы, стать лучше, чем когда-либо был, и оказывать наибольшее воздействие, какое когда-либо оказывал в жизни?»**

Сначала я подумал: «Но ценности, которые есть у меня сейчас, помогают мне», однако вслед за тем спросил себя: **«А какие еще ценности следовало бы мне добавить?»** И я понял, что в моем списке нет такой ценности, как *понятливость*. Конечно, я разумный человек, но не создан *быть* столь же *понятливым*, как и *страстным*. В сущности, благодаря своей страстности я принял ряд довольно глупых решений – включая сюда и моего «честного» заместителя.

Я начал понимать, что до тех пор, пока не сделаю «понятливость» осознанным приоритетом своей нервной системы (например, пока не научусь уделять какое-то время предварительно осознанной оценке и предполагаемым последствиям принимаемых мной решений), я буду постоянно терпеть неудачи в достижении самых заветных желаний. Теперь у меня не было сомнений относительно необходимости перемещения понятливости на высший уровень приоритета в моем списке. Затем я добавил еще ряд дополнительных ценностей и определил для них в данной иерархии соответствующее место.

А потом я задал себе вопрос, которого никогда не задавал прежде: **«Какие ценности я должен устранить из своего списка для того, чтобы достичь наивысшего уровня жизни?»** Я понимал, что, постоянно сосредоточиваясь на том, как бы *стать свободным*, упустил из виду ту свободу, которую уже имел. Я увидел, что у меня нет больше возможности стать еще более свободным, чем я был в тот момент. Вероятно, у меня будут другие ощущения, если я поселюсь в стране, где мне не нужно будет делать тот выбор, который я должен делать

здесь; но что касается свободного времени, то я не мог бы иметь больше свободы, чем у меня есть сегодня. Поэтому я решил вычеркнуть *свободу* из списка и больше не считать ее проблемой. И удивительное дело – каким *свободным* я себя почувствовал, вычеркнув эту ценность из своего списка!

Далее я начал рассматривать каждую ценность по отдельности, чтобы определить ее истинную значимость. Я спросил себя: **«Какую пользу я получу, поместив эту ценность в данную позицию моей иерархии?»** Сначала я посмотрел на «страсть» и спросил: «Какую пользу я получаю, имея здесь данную ценность?» И ответил: «Она дает мне движущую силу, возбуждение и энергию, а также силу позитивного воздействия на людей. Она питает соками мою жизнь».

Тогда я задал вопрос, который никогда не задавал себе прежде: **«Чего может стоить мне нахождение „страсти“ в верхнем ряду моего списка?»** И в тот же момент был готов ответ. Я как раз недавно вернулся из Денвера, где проводил семинар и где впервые за последние годы почувствовал себя невероятно больным. Здоровье всегда присутствовало в моем списке ценностей; оно было важной статьей, но, тем не менее, стояло в нижних рядах моей иерархии.

Между прочим, все, что есть у вас в списке ценностей, следует считать важным, поскольку существуют сотни других ценностей, которые вы могли бы записать, но не сочли нужным. Но под словом «здоровье» я подразумевал правильное питание. Я не занимался физкультурой и, разумеется, не имел достаточного отдыха. В результате мое тело не выдержало постоянных требований, которые предъявляла к нему моя неограниченная энергия. Я вспомнил, что в тот день, когда почувствовал, что мое здоровье в корне подорвано, я, тем не менее, заставил себя продолжать проводить семинары. Но я не ощущал ни счастья, ни любви, не чувствовал даже, что могу оказывать привычное воздействие на людей. И я начал понимать, что, поставив ценность «страсть» в верхний ряд своего списка, я позволил ей сжечь меня, и, следовательно, потенциально это могло стоить мне цели, к которой я неуклонно стремлюсь.

Наконец я задал последний вопрос: **«В каком порядке я должен расположить свои ценности, чтобы достигнуть конечной цели?»** Я спрашивал не «Что важно для меня?», а «Какими должны быть мои ценности?». Я тут же приступил к процессу переразмещения ценностей, и вскоре мой список обрел следующий вид:

МОЙ НОВЫЙ СПИСОК ЦЕННОСТЕЙ, КОТОРЫЕ МЕНЯ НАПРАВЛЯЮТ

Здоровье/Жизнеспособность

Любовь/Тепло

Интеллект

Бодрость

Честность

Страсть

Благодарность

Веселье/Счастье

Прозорливость

Познание/Рост

Достижение

Быть лучшим

Инвестиции

Вклад в общее дело

Творчество

Эти изменения вам, может быть, покажутся незначительными, но они очень значимы для меня в плане эмоционального воздействия. Одно только создание этого нового списка жизненных приоритетов по временам вызывало ощутимое чувство страха и необходимости борьбы. Возможно, самым трудным было изменение порядка размещения ценностей, когда я оказывался между достижением и счастьем. Если вы помните, в моем прежнем списке была такая очередность: **страсть, любовь, свобода, вклад, быть способным, рост и достижение**, а наименее значимым приоритетом было чувство **счастья**. Я подумал: «А что случится, если я отдам приоритет „счастью“? Что случится, если я сделаю это более высоким приоритетом, чем „достижение“?»

Честно говоря, этот вопрос вселил в меня неуверенность. Я подумал: «Если для меня так просто чувствовать себя счастливым, то, может быть, поставив „счастье“ в верхнем ряду, я потеряю свою движущую силу. Может быть, тогда я не захочу достижений. Может быть, не захочу уже с прежней силой воздействовать на людей. Может быть, уже не смогу делать в них такой весомый вклад?» В конце концов я связал свои индивидуальные качества со своими возможностями, чтобы создать что-то новое. Я почти два часа потратил на то, чтобы принять решение «почувствовать вкус жизни» и сделать себя счастливым. Не смешно ли?

Но должен вам сказать, что, работая с десятками тысяч людей в рамках программы «Свидание с судьбой», основную массу которых составляли крупные предприниматели и известные деятели, я обнаружил, что именно этот момент вызывал у них наибольший страх. *Они вообще боятся, что потеряют свою энергию или движущую силу, если сначала почувствуют себя счастливыми.* Но я здесь для того, чтобы сказать вам, что в моей жизни это выглядит так: **вместо того чтобы стремиться достичь счастья, я, счастливый, стремлюсь к достижениям**, и разница в качественном уровне моей жизни столь велика, что это невозможно описать словами. Я не утратил своей движущей силы – совсем наоборот, я почувствовал себя так хорошо, что мне захотелось делать еще больше!

Когда я закончил составление списка, у меня появилось чувство, которого я никогда не испытывал прежде, – спокойствие. Я почувствовал уверенность, которой не испытывал раньше, потому что теперь знал: каждая частица моего существа направлена на достижение моей мечты. Избавившись от постоянной жажды свободы, я обрел даже больше времени и стал более свободным. И теперь мог счастливо идти к достижениям. Я стал здоровым, жизнеспособным и изобретательным. Приняв решение изменить свои жизненные приоритеты, я почти тотчас почувствовал изменения в физическом состоянии своего организма.

Я начал также осознавать, что есть определенные эмоциональные состояния, которым я не должен потакать, если хочу в чем-то преуспеть. Одним из них было чувство беспокойства. Я заметил, что эмоционально и физически разбит от переживаний,

пытаясь найти выход и спасти мою компанию и в то же время сохранить свою свободу. Тогда я считал, что если буду пребывать в состоянии беспокойства, то у меня будет больше побуждений что-нибудь делать, но на самом деле оказалось, что *беспокойство делало меня менее плодотворным*. Поэтому я решил, что не должен больше тревожиться. Я стал испытывать разумную заинтересованность, но, что еще важнее, я мог сосредоточиться на выполнении действий, с помощью которых легче справиться с проблемами. Как только я почувствовал, что беспокойство может разрушить мою судьбу, я стал всеми силами избегать этого чувства. Ясно, что эта эмоция стала слишком болезненной, чтобы ей потворствовать. И я приступил к составлению списка эмоций, от которых следует избавляться.

Я опять полетел в Соединенные Штаты, полный новых планов и надежд. Вы бы видели, какой это был сюрприз для моих друзей и помощников! В первый же день по возвращении в офис ко мне подходили люди и спрашивали: «Что с тобой случилось? Ты стал каким-то другим. Ты выглядишь таким раскрепощенным». Я начал излагать свою новую методику и по нескольку часов объяснял ее каждому в отдельности, пока наконец не понял, что должен применить ее, усовершенствовать и ввести в материал семинара. Вот так родилась программа «Свидание с судьбой».

Я писал эту книгу, горя желанием поделиться методикой НАО с возможно большим числом людей. Надеюсь, вы воспользуетесь ею сейчас. **Запомните: мы действительно можем спроектировать то, кем станем.**

Все дело в духовной красоте: она позволяет внешнему и внутреннему облику человека слиться воедино.

Сократ

Итак, каким образом вы сможете взять под контроль этот третий элемент основной системы, известный как ценности? Сделайте следующие два простых шага.

Шаг 1. Выясните, каковы ваши нынешние ценности, и разместите их в порядке значимости. Это даст вам представление о том, что вы хотите испытать больше всего – обрести ценности, к которым стремитесь, – и чего вы хотите избежать больше всего в жизни – ваших ценностей, от которых отстраняетесь. Это даст вам понимание, что вы делаете и почему вы это делаете. Если пожелаете, это также даст вам возможность постоянно испытывать больше удовольствия в жизни благодаря пониманию системы страдание/удовольствие, которая уже заложена внутри вас.

Шаг 2. Если вы захотите «взять быка за рога», то сможете направить свою судьбу совсем в другое русло. **Задайте себе новый вопрос: «Какими должны стать мои ценности, чтобы я мог достичь такой судьбы, которой желаю и заслуживаю?» С помощью метода «мозгового штурма» составьте список. Разместите все ваши ценности в нужном порядке. Посмотрите, от каких из них вы могли бы избавиться, а какие могли бы добавить, чтобы создать желаемый качественный уровень жизни.**

Вы можете спросить: «Что, черт побери, вообще представляет собой моя судьба?» Если у вас относительно этого есть какие-то сомнения, вернитесь к главе 12. В ней я спрашивал вас, какого типа человеком вы хотели бы быть, чтобы достичь всего того, что желаете. А чтобы быть таким человеком, какими должны быть ваши ценности? Какие ценности вам необходимо добавить или устранить?

Например, как могло бы повлиять на вашу способность справляться с чувством страха,

разочарования и отказа решение поместить такую ценность, как «мужество», в самом верху списка ценностей, к которым вы стремитесь? Или какое влияние могла бы оказать «игривость», если бы вы поставили ее на более высокий уровень? Могло бы это сделать вашу жизнь более веселой и могли бы вы получать удовольствие от любого жизненного опыта, стать ближе к своим детям и быть для них не просто «кормильцем»?

Итак, чего вы достигли, разработав новый список ценностей? Разве это не простой набор слов на листе бумаги? Ответ будет «да» – если вы не дали себе установку использовать их в качестве своего нового компаса. Если вы сделаете это, то они станут прочным фундаментом для каждого принятого вами решения. В книге трудно показать все многообразие методов обусловленности, которые я использую на своих семинарах, но позвольте мне напомнить вам о силе рычагов. Многие люди, посещавшие семинары по программе «Свидание с судьбой», спешили сразу же распределить свои ценности на работе, дома – *всюду, где были люди, которые могли поддержать их в движении к этому новому, более высокому стандарту.*

Поэтому используйте ту же систему рычагов для укрепления своего обязательства относительно новых ценностей. В следующий раз, когда вы заметите, что кричите на детей, пусть кто-нибудь, кто вас любит, подойдет к вам и напомнит: «А в твоем списке под номером 1 случайно не „страдание“?»

Заглядывая в будущее, я учусь.

Неизвестный автор

Наблюдать за людьми, пытающимися взять под контроль свою иерархию ценностей на семинаре «Свидание с судьбой», – для меня поистине награда. Видишь, какая огромная разница между тем, какими они были в пятницу утром, и тем, какими стали в воскресенье вечером. Такая трансформация подобна чуду. Я вспоминаю одного мужчину, которого жена буквально притащила на семинар, а он сопротивлялся и не хотел оставаться. Когда мы начали говорить о ценностях и возможностях произвести изменения в этой области, он настойчиво повторял: «Я не испытываю никакой необходимости изменять свои ценности». Между прочим, его ценностью номер 1 была «свобода»! Он отказывался изменять «по принуждению» что бы то ни было в своей жизни; это стало поистине проблемой, так как он упорно отказывался осуществить какое бы то ни было изменение.

Наконец я сказал ему: «Я знаю, что вы не хотите производить изменения. Я знаю также, что вы свободны. Поэтому я убежден, что вы *свободно* можете добавить несколько других ценностей. Какие ценности могли бы оказаться вам полезны для повышения качественного уровня вашей жизни и, возможно, даже оказали бы воздействие на всю вашу судьбу?» Подумав несколько минут, он сказал: «Ну что ж, возможно, неплохо было бы добавить *гибкость*». Аудитория разразилась смехом. «Прекрасно, – сказал я. – А куда вы поместили бы в своем списке „гибкость“?» Мы начали с самого низа и продвигались вверх, пока не остановились на цифре 4.

В тот момент, когда он решил, что это место будет как раз подходящим для его новой ценности, другой участник, сидевший позади него, внезапно воскликнул: «Нет, вы только посмотрите!» Это было так очевидно, что еще несколько человек в комнате также заметили это: философия этого человека стала изменяться буквально на наших глазах. Как только он ввел «гибкость» в свою систему ценностей, он весь как бы расслабился и стал более раскрепощенным. Он уже иначе сидел в кресле и, казалось, даже свободнее дышал. Изменилось и выражение его лица, поскольку лицевые мышцы утратили прежнюю

напряженность. Дав гибкости новый приоритетный уровень, он дал своей нервной системе новую информацию.

Тогда я спросил: «Есть ли у вас еще какие-нибудь ценности, чтобы добавить к списку?» После минутного раздумья он сказал: «Может быть… прощение?» – в его голосе звучала неуверенность. Аудитория опять недоумевала. И это был тот самый человек, который пришел ощетинившийся, враждебно настроенный и напряженный; и вот он сделал поворот на 180 градусов. Пока он определял, куда ему поставить «прощение» в иерархии ценностей, приятно было смотреть, как в нем происходили дальнейшие изменения – в манере вести себя, дыхании, выражении лица и жестах.

В течение последующих дней люди поражались тем огромным изменениям, которые произвело в этом человеке простое добавление двух новых ценностей. Он разговаривал с людьми с большей мягкостью в голосе, его лицо как бы «открылось» и приобрело более живое и приветливое выражение. Сегодня, спустя три года, в его списке вообще нет слова «свобода», а интимная близость между ним и его женой невероятно возросла и окрепла.

Характер человека формирует его поступки.

Аристотель

Жизнь обладает удивительной способностью проверять наши обязательства относительно наших ценностей. Моя проверка состоялась, когда я поднимался на борт самолета… и вдруг, смотрю – стоит наш «прославленный» мистер Смит. Я почувствовал, как гнев и возмущение поднимаются внутри меня с такой силой, какой я не испытывал уже два года, и главным образом потому, что все это время я ни разу не видел его. Он быстро вошел в самолет и уселся в задней его части. Когда я сел на свое место, зная, что он находится позади меня, в голове молниеносно пронеслись мысли: «Что я должен делать? Нужно ли мне предстать перед ним? Подойти, пристально посмотреть ему в глаза и заставить скукожиться под моим взглядом?» Признаюсь, я не мог бы гордиться подобными вопросами, но, поскольку честность является одной из моих высочайших ценностей, я говорю вам прямо, как это было.

Но через минуту мои действия уже оказались под контролем моих ценностей. Как это произошло? Я открыл записную книжку, чтобы что-то записать, и увидел там на первой странице свой список иерархии ценностей. В самом верху была надпись: «Самое важное для меня в жизни – это **проявлять любовь и теплоту**». Хм… «Быть разумным». Хм… «Быть приветливым». Хм… «Быть честным. Быть страстным. Быть благодарным. Веселым. Уметь делать различия…» И, как вы можете себе представить, мое состояние принципиально изменилось. Прежняя модель была разрушена. Напоминание о том, кто я есть в действительности и какие преследую цели, было у меня прямо перед глазами. И мне стало ясно, что нужно делать.

Когда самолет приземлился, я подошел к нему с искренней и теплой улыбкой и сказал, что, несмотря на то что ни в коем случае не одобряю и не оправдываю его прошлого поведения, я решил больше не держать на него зла и искренне желаю ему всего хорошего. Последнее, что я помню, – его ошеломленное лицо, когда я повернулся и пошел прочь. Это было здорово! Какой эмоциональный удар! Даже в стрессовом состоянии я был уверен, что поступил правильно. Никакое чувство не может сравниться с осознанием правильно совершенного поступка.

Сделайте для себя доброе дело, одержите верх над негативной силой, которая влияет на вашу судьбу. Найдите время, чтобы выполнить задания, которые помогут выявить приоритеты вашей жизни.

Разве можно иметь ценности и не чувствовать, что вы живете в соответствии с ними? А ведь вы можете иметь обширную систему ценностей, которые дают вашей жизни удивительное направление, и все-таки чувствовать себя несчастными, если не поймете, как сильны…

16. Принципы: если вы несчастливы, то вся причина в этом!

Стремитесь соответствовать даже более высокому стандарту, чем от вас могут ожидать.

Генри Уорд Бичер

Я пишу эти слова и смотрю на глубокие синие воды Тихого океана из окна своей комнаты в отеле «Hyatt Regency Waikoloa» на Большом острове Гавайского архипелага. Я только что наблюдал удивительное явление, которое можно будет увидеть в Северной Америке лишь в 2017 году: полное затмение солнца. Мы с Бекки встали сегодня в 5:30 утра, так как хотели вместе с многими тысячами других наблюдателей увидеть это редкое астрономическое явление.

Поскольку огромная людская толпа собралась на открытом пространстве, я коротал время, наблюдая за пестрой лавиной людей, собравшихся по этому случаю: здесь были все – от крупных бизнесменов, приехавших на отдых с семьями, ученых с их телескопами до спортсменов-альпинистов, закрепивших свои тенты на ночь в расщелинах лавы, и маленьких детей, которые знали об этом волнующем явлении от своих родителей.

Эти лавинообразные потоки людей, слетевшихся со всех концов света и заплативших за билеты тысячи долларов, собрались здесь лишь для того, чтобы увидеть удивительное явление природы, которое будет длиться всего около четырех минут! Чего мы все так жаждали? Просто постоять в темноте! Разве мы не интересные особи, а?

К 6:28 начала назревать неожиданная драма. В воздухе почувствовалось какое-то волнение, но оно не было связано с предстоящим затмением, это был страх разочарования, так как именно в это единственное в своем роде утро начали собираться облака и полностью заволокли небо. Любопытно было наблюдать, как люди восприняли вероятность того, что их ожидания могут не оправдаться. Они приехали сюда не просто для того, чтобы увидеть, как луна на короткое время закроет солнце, а наблюдать полное четырехминутное затмение – когда диск луны погасит солнечные лучи и мы окажемся в абсолютной темноте. Они даже дали название этому – **время полного затмения**!

К 7:10 тучи сгустились и с каждой минутой становились все плотнее и плотнее. Неожиданно из-за туч выглянуло солнце, и в это мгновение все мы увидели частичное затмение. Толпа восторженно приветствовала это явление громкими рукоплесканиями, но вскоре тучи опять сомкнулись и полностью скрыли от нас солнце. Приближался момент полного затмения – кромешной тьмы, – и стало очевидно, что нам не удастся увидеть, как луна закроет солнце.

И вдруг тысячи людей бросились бежать к огромному экрану телевизора, установленного одной из многочисленных компаний телевизионных служб. Там мы уселись, глядя на затмение по национальному телевидению, так же как и все остальные люди в мире! В эти моменты у меня была возможность наблюдать разнообразную гамму человеческих эмоций. Каждый человек реагировал в соответствии со **своими принципами, своими убеждениями относительно того, что нужно делать, чтобы почувствовать себя хорошо с учетом данного случая.**

К 7:10 тучи сгустились и с каждой минутой становились все плотнее и плотнее. Неожиданно из-за туч выглянуло солнце, и в это мгновение все мы увидели частичное затмение. Толпа восторженно приветствовала это явление громкими рукоплесканиями, но вскоре тучи опять сомкнулись и полностью скрыли от нас солнце. Приближался момент полного затмения – кромешной тьмы, – и стало очевидно, что нам не удастся увидеть, как луна закроет солнце.

И вдруг тысячи людей бросились бежать к огромному экрану телевизора, установленного одной из многочисленных компаний телевизионных служб. Там мы уселись, глядя на затмение по национальному телевидению, так же как и все остальные люди в мире! В эти моменты у меня была возможность наблюдать разнообразную гамму человеческих эмоций. Каждый человек реагировал в соответствии со **своими принципами, своими убеждениями относительно того, что нужно делать, чтобы почувствовать себя хорошо с учетом данного случая.**

Один мужчина, сидевший позади меня, начал чертыхаться, приговаривая: «Я потратил 4000 долларов и проделал весь этот путь только для того, чтобы четыре минуты смотреть, как это происходит **по телевидению**?» Женщина в нескольких шагах от меня все время повторяла: «Не могу поверить, что мы упустили это!», в то время как ее смышленая маленькая дочка громко напоминала ей: «Но, мамочка, ведь это же сейчас и происходит!» Другая женщина, справа, говорила: «Разве это не чудесно? Я так счастлива, что оказалась здесь!»

А затем произошло нечто непонятное. В тот самый момент, когда мы смотрели по телевизору, как последняя полоска солнечного света исчезает за лунным диском, нас всех накрыла темнота. Это было совсем непохоже на ночную тьму, когда небо темнеет постепенно. Это была внезапная и полная темень! Сначала толпа одновременно выдохнула, издав рев, а потом сразу установилась тишина. Птицы укрылись в ветвях деревьев и затихли. Это был поистине удивительный момент. Затем произошло что-то невероятное. В то время как люди, сидя в темноте, смотрели на затмение на экране телевизора, некоторые из тех, кто принес с собой фотоаппараты, преисполненные решимости во что бы то ни стало выполнить то, ради чего они приехали, начали делать снимки с экрана. И нас внезапно осветили потоки света – не солнца, а вспышек многочисленных фотоаппаратов.

Почти сразу же после этого затмение закончилось. Самым впечатляющим моментом для меня во всем этом событии было мгновение, когда из-за луны показался тонкий ободок солнца, мгновенно озарив все вокруг ярким дневным светом. И только потом я понял, что он **не мог дать много света и полностью устранить темноту.**

Как только возвратился солнечный свет, основная масса людей встала с мест и начала расходиться. Большинство присутствовавших были недовольны и ворчали, жалуясь на то, что проделали такой путь и все-таки упустили столь редкое явление природы. Однако нашлись и такие, кто не спешил уходить, в восторге наблюдая за происходящим, не утратив взволнованного и радостного состояния духа. Но самым удивительным и забавным было то, что в течение следующих 15–20 минут пассаты расчистили небо от облаков. И теперь оно было таким чистым и голубым, что каждый мог увидеть затмение. Но остались лишь очень немногие; большинство людей уже вернулись в свои номера, разочарованные и раздраженные. Они продолжали испытывать негативные эмоции, поскольку не оправдались их ожидания.

По своему обыкновению, я начал брать у людей интервью. Я хотел выяснить, какое впечатление произвело на них затмение солнца. Многие говорили, что это было самое невероятное, одухотворяющее событие в их жизни. Одна беременная женщина, поглаживая свой большой живот, сказала мне, что затмение вызвало у нее какое-то странное чувство более сильной связи с ее еще не родившимся ребенком и что это как раз то место на Земле, где она

должна находиться. Какое разнообразие убеждений, принципов и проистекающих от них впечатлений и настроений я сегодня наблюдал!

Самое же забавное, что я заметил во всем этом, было то, что люди могут приходить в такое волнение и испытывать такие сильные эмоции в связи с подобным событием – четырехминутным затмением. Если серьезно подумать над этим, то это чудо ничуть не грандиознее чуда ежедневного восхода солнца! Но невозможно представить, чтобы люди по всему миру поднимались на рассвете только для того, чтобы посмотреть, как восходит солнце. А по национальным и международным каналам передавали бы волнующие новости о каждой фазе этого явления в виде детальнейших репортажей, зафиксировавших восхождение солнца, и все люди проводили бы каждое утро в волнующих обсуждениях этого чуда. Представляете, каким был бы после этого каждый день? Что, если бы CNN начинала свою передачу словами: «Доброе утро! И вот опять случилось чудо – взошло солнце!»? Почему мы никак не реагируем на это? Разве явление не стоит того? Еще как стоит! Но дело в том, что мы к нему *привыкли*. Мы настолько привыкаем к ежедневно происходящим вокруг нас чудесам, что перестаем считать их чудесами.

Для большинства из нас, по установившимся нормам, ценным считается то, что встречается редко и чего приходится добиваться с трудом, а не то, что является не меньшим чудом и имеется в избытке вокруг нас. *Что же определяет разницу в реакции этих людей* – начиная с мужчины, который очень расстроился из-за того, что у него в момент затмения вышел из строя фотоаппарат, и заканчивая теми, кто не только испытал радость сегодня, но будет испытывать ее всякий раз, когда будет рассказывать другим об этом солнечном затмении спустя недели, месяцы, годы?

Наш опыт относительно этого явления не имел ничего общего с реальностью, а был интерпретацией, направляемой силой наших убеждений, а именно принципами, которых мы придерживаемся относительно того, *что необходимо, чтобы мы могли почувствовать себя хорошо*. **Я называю эти конкретные убеждения, определяющие, что мы получим – страдание или удовольствие, – принципами.** Неспособность понять их силу может разрушить возможность долгосрочного счастья, а полное понимание и использование ее могут преобразовать вашу жизнь в такой же степени, как и многое другое, что я описываю в этой книге.

Прежде чем мы двинемся дальше, позвольте мне задать вам один вопрос: **«Что должно случиться, чтобы вы почувствовали себя хорошо?»** Вам нужно, чтобы кто-нибудь обнял вас, поцеловал, занялся с вами любовью, сказал, как глубоко вас уважает и ценит? А может, для этого вам нужно заработать миллион долларов? Забить удачный мяч во время парной игры в гольф? Получить признательность от своего босса? Иметь соответствующей марки автомобиль, посещать вечера для избранного круга людей, стать известным в определенных кругах? Или вам нужно духовное развитие? Или достижение высшего уровня просвещенности? А может быть, вам для этого нужно пробегать по восемь километров в день? Что действительно должно случиться, чтобы вам стало хорошо?

Суть в том, что ваше настроение не может зависеть от *чего-то извне*. Вам не нужно для этого солнечное затмение. Вы можете почувствовать себя хорошо прямо сейчас *без каких-либо особых причин!* Подумайте об этом. Если вы заработаете миллион долларов, он не доставит вам никакого удовольствия. Это ваш *принцип* говорит: «Когда я достигну этой цифры, *тогда* и позволю себе испытать удовольствие». В тот момент, когда вы принимаете решение чувствовать себя хорошо, вы посылаете в мозг информацию изменить свою реакцию посредством мышц лица, груди, всего тела, изменения ритма дыхания и биохимического состава клеток вашей нервной системы, что и вызовет ощущение, называемое нами

удовольствием.

Как вы думаете, кто в день затмения солнца испытывал самые неприятные эмоции? Те, у кого были самые жесткие принципы относительно того, *что* должно случиться, прежде чем они почувствуют себя хорошо. Несомненно, что ученые и туристы испытали наибольшее разочарование. У многих из них были грандиозные планы, которые они должны были осуществить в эти четыре минуты, прежде чем смогли бы испытать чувство радости.

Однако поймите меня правильно: нет ничего плохого в том, что вы берете на себя обязательства чего-то достичь и сделать для этого все возможное. Несколько лет тому назад я принял решение, которое изменило качественный уровень всей моей жизни: **пока мы формируем свою жизнь так, что наше счастье зависит от того, чем мы управлять не можем, мы будем испытывать страдание.** Так как я не хотел жить с чувством страха, что в любой момент меня может настигнуть страдание, – а я считал себя человеком умным, – то я пересмотрел свои принципы с учетом того, что *удовольствие будет зависеть от моей способности направлять мой собственный разум, тело и эмоции*. В частности, мы с Бекки получили невероятное удовольствие от солнечного затмения. Мы приехали на Гавайи совсем с другой целью (провести мою трехнедельную программу «Сертификация») и прибыли на несколько дней раньше предстоящего солнечного затмения, что и было для нас настоящим подарком.

Но истинная причина нашего удовольствия заключалась не в том, что у нас был низкий уровень ожиданий; *мы предвкушали это*. Разгадку нашей радости можно было найти в одном основном принципе, который мы оба разделяли: **мы решили**, что **будем радоваться этому событию, что бы ни произошло.** И дело не в том, что у нас не было каких-то особых ожиданий, а в том, что мы решили радоваться в любом случае, невзирая на обстоятельства.

Теперь, если вы примете этот принцип и будете постоянно применять его в своей собственной жизни, то сможете увидеть, как это в конце концов изменит ваш подход ко всему. Когда я говорю людям об этом принципе, некоторые из них отвечают: «Да-а, но ведь вы просто занизили свои стандарты». Ничто не могло бы быть дальше от истины! Ведь приняв этот принцип, вы тем самым ***повышаете*** **свои стандарты**. Это означает, что вы поднимаетесь на более высокий уровень – получая удовольствие независимо от условий данного момента. Это значит, вы взяли на себя обязательство быть достаточно умным, достаточно гибким и достаточно творчески развитым, чтобы направить свое внимание и оценки в том направлении, которое позволит вам наслаждаться истинными дарами жизни – возможно, *это и есть* суть данного правила.

В последней главе вы начнете составлять собственную схему иерархии ценностей, чтобы возобновить и определить направление своей жизни. Вам необходимо понять, что, независимо от того, **будет у вас чувство достижения своих ценностей или нет, это полностью зависит от ваших принципов** – ваших убеждений относительно того, что вам необходимо, чтобы вы чувствовали себя преуспевающими, счастливыми или любящими. Вы можете решить отдать приоритет «счастью», но если ваш принцип относительно счастья заключается в том, что все должно идти так, как вы запланировали, то даю вам гарантию, что вы не сможете постоянно следовать этой ценности. **Жизнь – это цепь разнообразных событий**, поэтому наши принципы должны быть организованы таким образом, чтобы это позволило нам приспосабливаться, расти и получать удовольствие. Для нас важно понять эти неосознанные убеждения, которые контролируют наше негативное и позитивное состояние.

Topreading.ru

Судья и присяжные

У всех нас разные принципы и стандарты, которые управляют не только тем, что мы чувствуем относительно всего происходящего в нашей жизни, но также нашим поведением и реакцией на данную ситуацию. То, что мы в итоге делаем и кем становимся, зависит от направления наших ценностей. Но в равной или даже большей степени наши эмоции и поведение будут определять **наши убеждения относительно того, что хорошо, а что плохо, что нам следует делать и что мы *должны* делать. Эти точные стандарты и критерии я называю *принципами***.

Принципы приводят в движение любое страдание или радость, которые в любой конкретный момент вы чувствуете в своей нервной системе. Это напоминает миниатюрную судейскую систему, встроенную в наш мозг. *Наши личные принципы – это судья и присяжные.* Они определяют, удовлетворяется или нет та или иная ценность, как мы себя чувствуем – хорошо или плохо, доставляем себе боль или радость. Если бы я, например, спросил: «У вас совершенное тело?», то как бы вы ответили? Это зависело бы от того, соответствует ли оно, по вашему мнению, определенному ряду критериев, которые являются составными идеального тела.

А вот вам другой вопрос: «Вы идеальный любовник?» Ваш ответ будет основан на ваших принципах и стандартах, которых вы придерживаетесь относительно того, что требуется для того, чтобы считаться идеальным любовником. Если бы вы сказали мне: «Да, я идеальный любовник», то **я бы раскрыл ваши принципы**, задав ключевой вопрос: **«*Откуда вы знаете,* что вы идеальный любовник? *Что нужно, чтобы вы почувствовали,* что вы идеальный любовник?»**

Вы могли бы сказать что-нибудь типа «Я знаю, что я идеальный любовник, потому что, когда я занимаюсь с кем-нибудь любовью, партнерша обычно говорит, что это восхитительно». Кто-нибудь другой мог бы сказать: «Я знаю, что я прекрасный любовник, потому что так говорит моя возлюбленная». Или: «Я знаю, что я идеальный любовник, потому что сужу об этом по реакции своей партнерши». Или: «Я знаю, что я прекрасный любовник, потому что чувствую себя восхитительно, когда занимаюсь любовью». (Хм… Разве реакция их партнерши не имеет никакого значения?) Или ваш ответ мог бы прозвучать так: «Спросите у других!»

И наоборот, некоторые люди не чувствуют себя идеальными любовниками. Значит ли это, что они *не являются* таковыми? Или это следствие того, что их принципы *не соответствуют* этому? Это тот важный вопрос, на который следует найти ответ. Часто люди не чувствуют себя хорошими любовниками, потому что их партнеры *не говорят* им об этом. Их партнеры могут отвечать на их любовь со всей страстью, но поскольку они не удовлетворяют определенному принципу этого человека, то он уверен, что не является идеальным любовником.

Эта проблема – когда мы не испытываем эмоций, которых заслуживаем, – не ограничивается близкими или любовными отношениями. Большинство из нас имеют принципы, которые не соответствуют определению успеха, отличительного признака, защищенности, ума или чего-то еще. *Все в нашей жизни – от работы до развлечений – подчинено контролю системы «суда присяжных».*

Все очень просто: наши принципы управляют нашей реакцией в каждый момент нашей жизни. И конечно, как вы уже догадались, они установились в совершенно произвольном порядке. Подобно многим другим элементам нашей основной системы оценок, которая направляет жизнь, наши принципы формируются в результате головокружительного разнообразия влияний, которым мы подвергаемся. Та же система наказаний и вознаграждений, которая

формирует наши ценности, формирует и наши принципы. В сущности, вырабатывая новые ценности, мы вырабатываем убеждения относительно того, что потребуется для удовлетворения этих ценностей, поэтому постепенно появляются и принципы. А по мере накопления все новых и новых принципов мы часто приобретаем тенденцию искажать, обобщать и стирать в памяти наши прежние принципы. Мы вырабатываем принципы из противоречия. У некоторых людей принципы складываются из их желания противодействовать тем принципам, которые в них заложили с детства.

Как вы думаете, **соответствуют ли те принципы, которые направляют вашу жизнь сегодня, тому, чем вы стали?** Или вы цепко держитесь за те принципы, которые помогали вам в прошлом, но болезненно ранят сейчас? Придерживаетесь ли вы каких-нибудь принципов, укоренившихся с детства, которые не соответствуют вашим сегодняшним представлениям?

Любой дурак может иметь принцип – и каждый дурак будет противиться ему.

Генри Дэвид Торо

Принципы – это сущность нашего бытия. Они помогают нам обрести чувство уверенности в связи с нашими предшествующими поступками, они дают нам возможность мгновенно принимать решения, это значит оценить то или иное явление и решить, *что* нам следует в связи с этим предпринять.

Если бы вам кто-нибудь улыбнулся, а вы начали бы производить долгий, утомительный ряд вычислений, чтобы выяснить, что это значит, то ваша жизнь превратилась бы в сплошную пытку. Но так как у вас уже есть установка (жизненный опыт), она подсказывает вам, что **если** человек вам улыбается, **то** это значит, что он счастлив, находится в доброжелательном расположении духа или вы ему нравитесь. **Если** же кто-то хмурится, глядя на вас, **то** это приводит в действие другой ряд принципов (установок) относительно значения данного поведения и того, *что* вам следует в связи с этим предпринять. Для одних людей нахмуренное лицо является показателем плохого настроения, а значит, лучше избегать с таким человеком общения. Для других же это значит, что «**если** кто-то в плохом настроении, **то** мне нужно постараться его *изменить*».

Вы беспорядочный человек или безупречный?

Помню, я читал одну занимательную историю в книге Грегори Батесона «Шаги к экологии разума». Это был пересказ его давней беседы с дочерью, а я перескажу ее сейчас вам. Однажды его дочь подошла к нему и задала любопытный вопрос: «Папочка, почему вещи так легко приходят в беспорядок?»

Он ответил ей: «Что ты, малышка, имеешь в виду, когда говоришь „приходят в беспорядок“?»

«Ты знаешь, папа, – ответила девочка, – это когда они не безупречны. Взгляни-ка сейчас на мой рабочий стол. Он весь завален всякой чепухой. Он в полном беспорядке. А ведь только вчера вечером я усердно трудилась и привела его в безупречное состояние. Но вещи не могут находиться в таком состоянии. Они удивительно легко приходят в полный беспорядок!»

Он ответил ей: «Что ты, малышка, имеешь в виду, когда говоришь „приходят в беспорядок“?»

«Ты знаешь, папа, – ответила девочка, – это когда они не безупречны. Взгляни-ка сейчас на

мой рабочий стол. Он весь завален всякой чепухой. Он в полном беспорядке. А ведь только вчера вечером я усердно трудилась и привела его в безупречное состояние. Но вещи не могут находиться в таком состоянии. Они удивительно легко приходят в полный беспорядок!»

Батесон спросил дочь: «Покажи мне, как выглядят вещи, когда они в безупречном состоянии». В ответ она передвинула вещи на своем столе, разложив все по местам, и сказала: «Вот, папа, теперь все в безупречном порядке. Но это ненадолго».

Батесон опять спросил ее: «А что, если я передвину твою коробку с красками на тридцать сантиметров? Разве от этого что-то изменилось?»

«Да, папа, – ответила она. – Теперь все пришло в беспорядок. В любом случае, все должно стоять на своих местах, иначе все перевернется вверх дном».

Тогда он спросил ее: «А если я переложу твой карандаш с этого места на другое?»

«Ты опять сделаешь беспорядок», – ответила она.

«А если эту книгу оставить открытой?» – продолжал он.

«Тоже беспорядок!» – ответила девочка.

Батесон повернулся к дочери и сказал: «Золотце мое, вещи не могут приходить в беспорядок так просто. Это у тебя слишком много способов считать, что они находятся в беспорядке. И только один, чтобы считать их в безупречном состоянии».

Большинство из нас создают множество путей для того, чтобы чувствовать себя плохо, и очень немногие – чтобы чувствовать себя по-настоящему хорошо. Меня всегда поражало невероятное число людей, принципы которых были направлены на страдания. Такое впечатление, как будто у них обширная внутренняя сеть невральных путей, ведущих к тому самому состоянию, которого они стараются избежать, и очень мало невральных путей, которые ведут к удовольствию.

Классическим примером этого является человек, посещавший один из моих семинаров «Свидание с судьбой». Это был хорошо известный администратор из «Fortune 500», всеми любимый в этом объединении за те вклады, что он делал в общее дело, преданный отец пятерых детей и нежный муж, а кроме того, удивительно гармонично развитый физически человек – бегун-марафонец. Я спросил его: «Вы считаете себя счастливым человеком?» И, к удивлению всех присутствующих, он совершенно спокойно ответил: «Нет». Тогда я спросил: «*Что же должно произойти*, чтобы вы почувствовали себя счастливым?» (Запомните: это ключевой вопрос, который вы всегда будете задавать себе или другим, чтобы выявить свои или чьи-то принципы.)

И тут последовала бесконечная вереница твердых принципов и требований, которым, по его мнению, *он должен* отвечать, чтобы считать себя счастливым. Он должен иметь зарплату 3 миллиона долларов в год (в данный момент его заработок составлял всего 1,5 миллиона чистого дохода плюс 2 миллиона долларов в виде всевозможных премий – хотя он почему-то их не учитывал); должен иметь 8 процентов жировой прослойки в теле (у него было 9 процентов) и никогда не разочаровываться в своих детях (если вы помните, у него их было пятеро, причем все выбрали разные направления в жизни). Каковы же, по вашему мнению, шансы у этого человека быть счастливым, если для этого ему необходимо соответствовать всем этим весьма существенным, спорным и непомерным критериям одновременно? Мог ли он *когда-нибудь* почувствовать себя счастливым, преуспевающим человеком?

А вот другой пример – один джентльмен, который, как мы заметили, преодолевал буквально все преграды, такой это был сгусток энергии. Казалось, что он получает удовольствие от семинара и от жизни в целом. Я обратился к нему и задал тот же вопрос: «А вы счастливый человек?» Он широко улыбнулся и сказал: «Абсолютно!» Тогда я спросил его: «Что нужно для того, чтобы вы почувствовали себя счастливым человеком?» По-прежнему улыбаясь, он ответил: «Это так просто. Все, что мне для этого нужно, – это встать поутру, посмотреть вниз и увидеть, что я все еще по эту сторону земли!» Аудитория разразилась хохотом. А он продолжал: «Каждый день, прожитый на земле, – это великий день!» Этот принцип стал любимым изречением для моих сотрудников, занятых со мной в семинаре «Свидание с судьбой», и теперь, начиная программу, мы выводим этот принцип на экране компьютера, чтобы напомнить каждому из нас о том, как мы счастливы, когда по утрам отбрасываем в сторону одеяло и начинаем новый день.

Подобно тому администратору, который не мог соответствовать собственным принципам, **вы, даже когда выигрываете, можете испытывать чувство потери, так как пользуетесь неправильной шкалой оценок**. Она может быть неправильной не только по отношению к вам, но также и к вашей жене (мужу) и детям, людям, с которыми вы работаете ежедневно, и всем тем, с кем приходится соприкасаться в жизни. Установленная система принципов, которая вызывает у вас чувство разочарования, гнева, обиды, неудачливости, или отсутствие четких критериев, благодаря которым вы могли бы знать, когда вы счастливы, удачливы и т. д., вызывает эмоции, оказывающие влияние на вашу манеру общения с окружающими вас людьми, а также на чувства, которые они испытывают в вашем присутствии. Кроме того, вы часто судите других людей в соответствии с рядом принципов, которые вы, возможно, никогда не выражали, но все мы ждем от других подчинения нашим принципам, разве не так? Если вы суровы по отношению к себе, то, по всей вероятности, будете суровы и к другим.

Почему же некоторые люди предъявляют к себе и тем, кого любят, столь жесткие требования? В основном это исходит от общественного уклада жизни. Многие из нас боятся, что если не будут предъявлять к себе жесткие требования, то не смогут достичь успеха в жизни, не будут иметь побудительной силы к усердному труду и достижениям. Суть же в том, что вам нет необходимости следовать до смешного жестким принципам, для того чтобы поддержать свою движущую силу! Если человек устанавливает слишком жесткие, слишком травмирующие принципы, то очень скоро он поймет, что, независимо от прилагаемых усилий, он не сможет выиграть и начнет испытывать приобретенную беспомощность. Мы, разумеется, хотим использовать силу целей, *очарование неотразимого будущего*, которое будет увлекать нас вперед, но мы должны быть уверены, что над всем этим стоят наши принципы, позволяющие нам быть счастливыми *в любой желаемый момент*.

Принципы вдохновляют или расхолаживают вас?

Мы хотим выработать принципы, которые будут побуждать нас к действию, вызывать чувство радости, заставлять двигаться вперед, а отнюдь не такие, которые истощали бы наши силы. Я обнаружил, что очень многие мужчины и женщины устанавливают такие принципы в своих взаимоотношениях, которые делают абсолютно *невозможным* совместное счастье. Например, у некоторых людей принцип любви состоит в том, что «если ты любишь меня, то я могу хныкать, жаловаться и придираться, а ты должен принимать все это». Разве это стоящие принципы? Едва ли! Они неприемлемы для любого, кто состоит с вами в близких отношениях.

Одна женщина, посещавшая «Свидание с судьбой», сказала мне, что действительно хотела бы наладить близкие отношения с мужчиной, но, похоже, не способна поддерживать какие-либо

отношения после начальной фазы «волнующего домогательства». Когда я начал спрашивать ее: «Что нужно, чтобы вас мог привлечь мужчина?», ее принципы мгновенно помогли нам обоим понять, в чем была ее проблема. По ее мнению, чтобы мужчина стал для нее привлекательным, он должен постоянно ухаживать за ней, даже если она все время его отталкивает. Если он будет очень стараться, пытаясь преодолеть этот барьер, это может вызвать в ней сильную тягу к нему, по ее мнению, это означало бы, что он сильный человек.

Но особый интерес вызвал ее второй принцип. Если бы он продолжал добиваться ее больше месяца, то она потеряла бы к нему всякое уважение и, следовательно, он бы ее больше не привлекал. Итак, догадайтесь, что же нужно этой женщине, чтобы мужчина мог ее привлечь? Несколько мужчин приняли бы ее отказ и продолжали бы добиваться ее расположения, но, конечно, большинство бросили бы это занятие очень скоро. Вот почему с ними у нее не складывались отношения. Было несколько поклонников, которые довольно настойчиво добивались ее и какое-то время пользовались ее благосклонностью, но спустя приблизительно месяц она полностью потеряла к ним интерес. И она поняла, что не способна испытывать влечение к мужчине дольше месяца, поскольку ни один из них не смог понять, чего она от него хочет.

А какие свои принципы вы считаете столь же нереализуемыми? Одним людям для того, чтобы чувствовать себя в эмоциональной форме в любой ситуации, нужно знать заранее, что должно случиться. Другим, чтобы чувствовать себя уверенными в какой-то сфере жизни, нужно иметь в этом определенный опыт. Если бы я придерживался такого принципа, то не достиг бы многого из того, что имею в своей жизни. Большая часть моего успеха является результатом моей способности заставить себя чувствовать уверенность в том, что я могу чего-то достигнуть, даже если у меня нет для этого подтверждений. Мой принцип уверенности состоит в следующем: «Если я решил быть уверенным, то буду испытывать это чувство по отношению к любому делу и моя уверенность поможет мне добиться успеха».

А какие свои принципы вы считаете столь же нереализуемыми? Одним людям для того, чтобы чувствовать себя в эмоциональной форме в любой ситуации, нужно знать заранее, что должно случиться. Другим, чтобы чувствовать себя уверенными в какой-то сфере жизни, нужно иметь в этом определенный опыт. Если бы я придерживался такого принципа, то не достиг бы многого из того, что имею в своей жизни. Большая часть моего успеха является результатом моей способности заставить себя чувствовать уверенность в том, что я могу чего-то достигнуть, даже если у меня нет для этого подтверждений. Мой принцип уверенности состоит в следующем: «Если я решил быть уверенным, то буду испытывать это чувство по отношению к любому делу и моя уверенность поможет мне добиться успеха».

Компетентность является другим интересным принципом. У одних людей принцип «компетенции» выражается в следующем: «Если я делал что-то безукоризненно в течение стольких-то лет, то я человек компетентный». Принцип других людей гласит: «Если я сделал что-то эффективно однажды, то я уже компетентный человек». А есть и такие, для которых компетенция выражается так: «Если я могу сделать что-то так же, как и раньше, то могу добиться в этом мастерства, а значит, я компетентный человек».

Вы видите, какое влияние эти принципы могут оказать на вашу уверенность, счастье, эмоциональную форму, качество ваших действий и на всю вашу жизнь?

Вступайте в ту игру, в которой можете выиграть

В предыдущей главе мы уделили большое внимание определению ценностей. Но, как я уже сказал, если вы не будете вырабатывать достижимых принципов, то никогда не будете чувствовать, что ваши ценности удовлетворяются. Когда я впервые начал развивать свои идеи по проектированию судьбы, у меня была лишь концепция ценностей, а не концепция принципов. В тот день, когда я уяснил роль принципов в жизни человека, я начал постигать и источник страданий и удовольствий. Я понял, что принципы являются движущим механизмом человеческих эмоций, и начал оценивать, как можно было бы использовать эти принципы более эффективно.

Как я уже упоминал ранее, мне скоро стало понятно, что большинство людей тяготеют к страданию. И в этом виноваты их принципы, которые не позволяют им чувствовать себя хорошо, зато те же принципы очень легко вызывают негативные чувства. Позвольте привести один весьма наглядный пример. Я привожу принципы одной женщины, которую буду называть Лори, посещавшей один из моих первых семинаров «Свидание с судьбой», в отношении ее жизненных ценностей.

ПРЕЖНИЕ ЦЕННОСТИ ЛОРИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

Любовь

Здоровье

Безопасность

Свобода

Успех

Одобрение

Превосходство

Гармония

Уважение

Цельность

Честность

Радость

На первый взгляд эти ценности восхитительны, не правда ли? Вы, вероятно, решили бы, что эта особа – любящая, здоровая и свободолюбивая натура. Но при более тщательном рассмотрении вы поймете, какие проблемы сопряжены с этими ценностями. Третья ценность Лори – «безопасность», а четвертая – «свобода». Вместе они звучат неплохо, верно?

Но в действительности эта женщина испытывала большое страдание. Она терялась в значении каждого слова и буквально становилась затворницей, прячась от людей. Ни один врач-психолог, которого она посещала, не смог определить причины этого. Все они рассматривали ее поступки, страхи и эмоции, вместо того чтобы оценить, каким образом соотносилась ее основная система ценностей с каждым событием и опытом ее жизни.

Поэтому я начал выявлять ее принципы в отношении каждой из ее ценностей: **«Что нужно**

для того, чтобы вы могли почувствовать себя?..» На вопрос «любимой» она ответила: «Я должна чувствовать себя так, как если бы я это заслужила. *Я должна чувствовать, что все мои убеждения принимаются и одобряются каждым человеком, с которым я познакомлюсь.* Я не могу чувствовать себя любимой, если не буду совершенством. Я должна стать прекрасной матерью, прекрасной женой и т. д.»

И сразу мы увидели, в чем ее проблема. **Любовь** была наивысшей ценностью в ее списке, величайшим стимулом для совершенствования, которого она не могла постичь. Тем не менее ее принципы не позволяли ей доставить себе это удовольствие до тех пор, пока не будет соответствовать тем жестким требованиям, которые *она не могла контролировать*! Если бы каждый из нас чувствовал себя любимым только тогда, когда партнер во всем принимает нашу точку зрения, то вряд ли бы мы часто испытывали чувство любви, не так ли? На свете столько людей имеют разные мысли и убеждения, следовательно, у них не меньшая вероятность чувствовать себя дискомфортно.

Как узнать, какое воздействие оказывает на нас тот или иной принцип – вдохновляющее или расслабляющее? Для этого есть три основных критерия.

1. Принцип является расслабляющим, **если его невозможно удовлетворить**. Если ваши требования к себе сложны, разнообразны или тяжелы для исполнения, то, опираясь на них, вы вряд ли когда-либо выиграете в жизненной игре – ясно, что над вами господствует расслабляющий принцип.

2. Принцип является расслабляющим, **если то, что вы не можете контролировать (изменить в ситуации), определяет ваше довольство или недовольство собой.** Например, если для этого требуется, чтобы люди относились к вам желательным для вас образом или чтобы сложилась определенная обстановка, то у вас явно расслабляющий принцип. Классическим примером этого может служить затмение солнца, когда люди с нетерпением ожидали этого явления и не могли почувствовать себя счастливыми, поскольку погода – то есть то, что было неподвластно их контролю, – сорвала их планы.

3. Принцип является расслабляющим, **если дает вам мало возможностей почувствовать себя хорошо и множество – чтобы почувствовать себя плохо.**

Позиция Лори удовлетворяла всем трем критериям расслабляющих принципов, разве не так? Добиться того, чтобы все ее убеждения были приняты и одобрены людьми, было практически невозможно. Этот критерий требовал внешнего условия, чего-то такого, что она не могла контролировать, – мнения о ней других людей, – чтобы заставить ее почувствовать себя хорошо. Для того чтобы испытывать негативные чувства, есть множество путей, а для того, чтобы чувствовать себя хорошо, нет ясного пути.

Ниже я привожу несколько принципов из иерархии ценностей Лори.

ПРЕЖНИЕ ПОЗИТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ ЛОРИ

Любовь. Я должна чувствовать себя так, как если бы заслужила это, и все мои убеждения должны приниматься и одобряться. Я не могу чувствовать себя любимой, если не считаю себя *совершенством*. Я должна стать идеальной матерью и женой.

Здоровье. Я должна знать, что моя диета идеально соответствует моим самым строгим стандартам. Я должна быть полностью свободна от физических страданий. Я должна чувствовать себя здоровее *всех* моих знакомых и служить им в этом плане примером.

Безопасность. Все должны быть подобны мне. Я должна чувствовать, что все, с кем я встречаюсь, уверены, что я хороший человек. Я должна быть уверена, что *не будет ядерной войны*. Я должна иметь гораздо больше денег на своем счете, чем у меня есть сейчас.

Свобода. Я должна держать под контролем свои требования относительно работы, всякого рода оплат, командировок и т. д. Я должна быть достаточно защищена в финансовом отношении, чтобы не находиться постоянно в состоянии стресса или финансового давления.

Есть ли какая-нибудь вероятность, что Лори в той же степени будет отвечать одной из своих ценностей? А как насчет ее принципов относительно здоровья? «Я должна чувствовать, что моя диета *идеально* соответствует самым высоким стандартам». Она была не только вегетарианкой, но ела только сырую пищу и все-таки не чувствовала себя совершенно здоровой! А какие у вас шансы быть здоровее, чем любой из ваших знакомых?

ПРЕЖНИЕ ЦЕННОСТИ И ПРАВИЛА ЛОРИ, КОТОРЫХ ОНА СТАРАЛАСЬ ИЗБЕГАТЬ

Отказ. Я чувствую себя отвергнутой, если кто-то не разделяет моих убеждений, если кто-то знает больше, чем я.

Отсутствие успеха. Я чувствую, что не имею успеха, если кто-то не верит, что я хороший человек. Я чувствую, что не имею успеха, если не могу сама себя поддержать или рассчитывать на поддержку моей семьи.

Гнев. Я чувствую гнев, когда не вижу одобрения, когда люди начинают осуждать меня еще до того, как узнают.

Эти принципы не только расслабляют, но и сковывают нашу жизнь. Заметьте, как легко почувствовать себя плохо в эмоциональном плане и как трудно почувствовать себя хорошо. Если для того, чтобы она почувствовала отказ, достаточно, чтобы человек не разделял ее убеждений, у нее будет много поводов для переживаний. А какова вероятность того, что люди будут осуждать вас прежде, чем ближе вас узнают? Всего около одного процента! Имея такие принципы, как у Лори, вы можете себе представить, каково оказаться на ее месте и жить в соответствии с этими принципами? Одной из бесконечных причин ее страдания – как вы можете увидеть из ее списка – было отношение к ней окружающих. Всякий раз, когда Лори бывала среди людей, ее охватывало сомнение, что они могут не разделять ее убеждения, оказаться не такими, как она, или осудить ее. Неудивительно, что она избегала их! Наконец я сказал: «Насколько я понимаю, у человека, имеющего такие, как в этом списке, ценности и принципы, могла бы развиться язва». И она ответила: «У меня она уже есть».

К сожалению, случай Лори не единичный. Разумеется, одни ее принципы выражаются более интенсивно, чем другие. Но вы будете удивлены, узнав, насколько необъективны ваши *собственные* принципы, когда начнете их тщательно исследовать! На семинар «Свидание с судьбой» мы приглашаем некоторых из наиболее преуспевающих в стране людей, уровень навыков и влияния в обществе которых выше средних стандартов. И все же, даже пользуясь признанием, популярностью, многие из них не чувствуют того счастья и наполненности, которых они заслуживают. Несомненно, это происходит из-за противоречий или несоответствия их принципов.

Решение

Решение очень простое. Все, что нам нужно сделать для того, чтобы наладить нормальную жизнь, – это установить систему оценок, **которая включает вполне осуществимые принципы, легко вызывающие позитивные чувства и с трудом** – *негативные*, которая постоянно увлекала бы нас в том направлении, в котором мы хотим идти. Конечно, полезно иметь кое-какие принципы, которые причиняли бы нам и страдания. Но здесь есть определенные рамки; нам необходимо некоторое давление, которое служило бы движущей силой. Я не могу попробовать свежего апельсинового сока, пока у меня нет в руках стакана, то есть рамок, в которые можно поместить сок. У всех нас есть свои «рамки» – как личные, так и общественные. Однако для начала нам следует, по крайней мере, «перемонтировать» себя так, чтобы как можно чаще испытывать в жизни удовольствие.

Итак, какова же наша цель? Как только мы выработаем свой список ценностей, мы должны решить, что для нас может служить свидетельством удовольствия. Нужно выработать принципы, которые двигали бы нас в направлении наших вполне достижимых ценностей, используя критерии, которыми мы можем управлять лично, так, чтобы *мы сами* звонили в звон, а не ждали, пока это сделает кто-то извне. Основываясь на этих требованиях, Лори пересмотрела порядок некоторых своих ценностей и полностью изменила принципы для их достижения (см. с. 432).

Заметьте, что «радость» теперь стала приоритетом. Это преобразовало жизненный опыт Лори, не говоря уже о ее взаимоотношениях с дочерью и мужем. Но еще более существенными были изменения, которые она произвела в своих ценностях. Изменение ценностей могло бы ограничить результаты, если бы принципы оказались недостижимыми.

Что же сделала эта женщина? Она «перемонтировала» всю свою жизнь так, что стала сама управлять ею. **Мы с вами должны помнить, что чувство самоуважения связано со способностью осознавать, что мы сами управляем событиями, которые происходят в нашей жизни.** Эти принципы позволили Лори теперь всегда держать себя под контролем.

НОВЫЕ ЦЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ ЛОРИ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

Любовь. Я испытываю любовь всякий раз, когда ее выражаю, отдаю ее другим или позволяю себе принимать ее.

Здоровье. Я чувствую себя здоровой, когда сознаю, как мне хорошо!

Радость. Мне весело, когда я испытываю чувство удовольствия и наслаждаюсь этим удовольствием.

Благодарность. Я испытываю чувство благодарности, когда оцениваю все то, что имею на данном этапе своей жизни.

Свобода. Я чувствую себя свободной, когда живу в соответствии со своими убеждениями и имею возможность выбора решений, поступков, собственного счастья.

Достижимы ли ее новые принципы «любви»? Еще бы! А кто ими управляет? *Она сама!* В любой момент она может решить, кого ей любить, и у нее теперь есть «разрешение позволить себе любить». Она знает, что сможет соответствовать своим самым высоким ценностям. Как часто она сможет это делать? *Каждый день!* Для этого есть множество способов, поскольку вокруг нее полно людей, которых она может любить: себя, свою семью, своих друзей, а также посторонних людей. А как насчет ее нового принципа **«здоровье»**? Она не только сама

управляет им, но и может в любой момент вызвать у себя в высшей степени позитивные чувства – и это не только достижимо, но поскольку постоянно вызывает позитивные чувства, то тем самым усиливает модель стремления к укреплению своего здоровья.

К тому же Лори выделила несколько новых ценностей и эмоций, которых ей следует избегать, чтобы преуспеть, – отрицание и промедление. Помните, что мы хотим *перевернуть собственные установки вверх ногами. Мы хотим сделать так, чтобы с трудом поддаваться плохому настроению и с легкостью – хорошему.*

НОВЫЕ ЦЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ ЛОРИ, КОТОРЫХ ОНА РЕШИЛА ИЗБЕГАТЬ

Отрицание. Я стараюсь избегать постоянной зависимости от того, принимают ли другие меня такой, какая я есть.

Промедление. Я избегаю постоянного ожидания признания своей безупречности как от себя, так и от других.

Создав новые принципы, а значит, переоценив ценности, Лори больше уже не чувствовала зависимости от того, будет она принята другими или нет. Ее принцип «промедления» основывается на страдании, которое вызывает ожидание признания ее безупречности. Эти изменения в принципах и ценностях изменили и направление жизни Лори, подняв ее жизненный потенциал на такой уровень, какого она не могла себе даже и представить.

А теперь вот вам задание: опираясь на новые ценности, которые вы установили для себя в предыдущей главе, **создайте ряд принципов для своих позитивных ценностей, которые помогут вам легко обрести радостные чувства, и ряд принципов для ценностей, от которых вы отстраняетесь, принципов, которые помогут вам как можно реже испытывать негативные чувства. В идеале, выработайте как можно больше возможностей, чтобы чувствовать себя хорошо.** Вот для примера несколько моих.

ВАРИАНТ МОИХ ПОЗИТИВНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ПРИНЦИПОВ

Здоровье и жизнеспособность. Я всегда чувствую себя сосредоточенным, энергичным и уравновешенным; я всегда делаю что-нибудь такое, что побуждает меня стремиться к физическому комфорту; я всегда ем продукты, содержащие большое количество витаминов, и живу в соответствии с собственной философией относительно здоровья.

Любовь и теплота. Я всегда стараюсь проявлять тепло и заботу о моих друзьях, членах семьи или посторонних людях; я всегда готов кому-то помочь; я всегда полон любви, и мое состояние улучшается, если у окружающих дела обстоят хорошо.

Знания и рост. Я постоянно усваиваю что-нибудь новое, если оно может быть полезным для меня; я всегда стремлюсь к более высокому уровню комфорта; я всегда изыскиваю новые возможности для совершенствования; я всегда развиваюсь или повышаю эффективность; я всегда использую то, что вызывает позитивные действия.

Достижение. Я всегда устанавливаю планку и делаю все для ее достижения.

Вы можете сказать: «Разве это не игра? Разве я не мог бы принять решение следовать своему принципу здоровья, просто отрегулировав *ритм жизни*?» Конечно, этим вы могли бы заложить основу, начав с чего-то столь же простого. Однако в идеальном случае нужно проектировать свои принципы таким образом, чтобы, следуя им, можно было получить *больше*, чем вы имеете. Вы можете также сказать: «А я не утрачу своей движущей силы к успеху, если

побуждение не будет связано со страданием?» Поверьте мне, вам не нужно этого добавлять, поскольку, создав интенсивный ряд принципов, вы тем самым можете вызвать в себе усталость.

В социологии есть такое понятие, как «этноцентризм», означающее, что мы верим в принципы, ценности и убеждения нашего общества как единственно правильные. Это чрезвычайно ограниченная точка зрения. Каждый человек имеет свои собственные, отличающиеся от других принципы и ценности; ценности и принципы других людей не лучше и не хуже ваших. Основной вопрос не в том, правильны эти принципы или нет, а в том, **вдохновляют они вас или расхолаживают**. В сущности…

Любое нарушение в вашем душевном равновесии – это нарушение ваших принципов

Вспомните, когда вас в последний раз кто-нибудь расстроил. Это было действительно связано с этим человеком или с тем, что он сделал, сказал или не сумел сделать того, что, по вашему мнению, должен был сделать? Ваше возмущение было направлено на него или вас возмутило то, что он нарушил один из ваших принципов? **В основе каждого эмоционального расстройства, которое происходит в связи с другим человеком, лежит нарушение *принципов***. Кто-то что-то сделал или, наоборот, не сделал, нарушив тем самым одно из ваших убеждений относительно того, *что* он должен был или *что* ему следовало бы сделать.

Например, некоторые люди придерживаются такого принципа относительно чувства уважения: «*Если* ты меня уважаешь, *то* никогда не позволишь себе повысить на меня голос». Если человек, с которым вы состоите в близких отношениях, внезапно начнет на вас кричать, то, придерживаясь вышеуказанного принципа, вы почувствуете, что у этого человека нет к вам никакого уважения. И вас охватывают гнев и возмущение, потому что этот принцип нарушен. Но у вашего партнера, возможно, есть свой принцип: «Если ко мне относятся с уважением, то должны с доверием принимать все мои чувства и все мои эмоции – хорошие и плохие, – и в данный момент я буду выражать их с той интенсивностью, с которой сочту нужным». Только представьте, какое может возникнуть противоборство между этими двумя людьми.

Любое нарушение в вашем душевном равновесии – это нарушение ваших принципов

Вспомните, когда вас в последний раз кто-нибудь расстроил. Это было действительно связано с этим человеком или с тем, что он сделал, сказал или не сумел сделать того, что, по вашему мнению, должен был сделать? Ваше возмущение было направлено на него или вас возмутило то, что он нарушил один из ваших принципов? **В основе каждого эмоционального расстройства, которое происходит в связи с другим человеком, лежит нарушение *принципов***. Кто-то что-то сделал или, наоборот, не сделал, нарушив тем самым одно из ваших убеждений относительно того, *что* он должен был или *что* ему следовало бы сделать.

Например, некоторые люди придерживаются такого принципа относительно чувства уважения: «*Если* ты меня уважаешь, *то* никогда не позволишь себе повысить на меня голос». Если человек, с которым вы состоите в близких отношениях, внезапно начнет на вас кричать, то, придерживаясь вышеуказанного принципа, вы почувствуете, что у этого человека нет к вам никакого уважения. И вас охватывают гнев и возмущение, потому что этот принцип нарушен. Но у вашего партнера, возможно, есть свой принцип: «Если ко мне относятся с уважением, то должны с доверием принимать все мои чувства и все мои эмоции – хорошие и плохие, – и в данный момент я буду выражать их с той интенсивностью, с которой сочту нужным». Только представьте, какое может возникнуть противоборство между этими двумя людьми.

Подобный сценарий разыгрывался у нас с Бекки в самом начале наших отношений. У нас были радикально разные принципы относительно того, как выказывать уважение к другому человеку. Почему так получилось? Я рос в такой среде, где неискренность была сопряжена с большими переживаниями. Если бы вы вышли из комнаты в середине разговора, вам бы никогда этого не простили. Принцип номер 1 состоял в том, что вы должны были остаться и искренне выразить свои эмоции невзирая на то, что могли оказаться не правы, но обязаны были остаться до полного выяснения отношений.

А Бекки выросла в семье, где у всех были разные, но одинаково твердые принципы. Ее учили: «Если ты ничего хорошего сказать не можешь, то лучше вообще ничего не говори; если ты кого-нибудь уважаешь, то не будешь повышать на него голос; если кто-то другой повышает голос, то единственный способ сохранить свое чувство самоуважения – это встать и уйти».

Имея противоречивые принципы относительно чувства взаимного уважения, мы с Бекки ужасно терзали друг друга. У нас из-за этого чуть не расстроилась свадьба. Принципы определяют все: куда мы идем, что носим, кто мы есть, что принимаем, что – нет, каких заводим друзей, счастливы или нет – практически в любой ситуации.

Одни люди придерживаются такого принципа относительно того, как справиться с тем или иным огорчением: «Если ты любишь меня, то оставь в покое и дай мне самому справиться с этим». У других это выглядит так: «Если человек, которого вы любите, расстроен, то должны немедленно вмешаться и постараться ему помочь». Это создает невероятные противоречия. *Оба заинтересованных лица стараются добиться одного и того же результата*, касающегося взаимного уважения и заботы друг о друге, но их принципы диктуют им разные формы поведения, а их привычная интерпретация поступков будет вызывать, скорее, враждебность, нежели сочувствие, направленное на желание помочь.

Поэтому, если вы почувствуете, что начинаете расстраиваться или злиться на кого-то, вспомните, что это ваши принципы расстраивают вас, а вовсе не поведение данного человека. Это поможет вам обрести душевное спокойствие. Вы можете быстро погасить свое чувство недовольства, прекратить нападки на собеседника, спросив себя: «*Я выражаю свое отношение* к этому или осмысленно *реагирую* на данную ситуацию?» Затем незамедлительно поговорите с этим человеком, начав с чего-нибудь типа «Мне очень жаль, что я ответил подобным образом. Все дело в том, что у нас с тобой разные принципы относительно того, что мы должны делать в этой ситуации. Мне бы хотелось, чтобы ты, если испытываешь ко мне чувство уважения, поступал так-то и так-то. Я знаю, что у тебя не такие принципы. Поэтому скажи мне, пожалуйста, каковы они. Как ты выражаешь уважение (любовь, заботу, ласку и т. д.)?»

Как только вы выясните, чего хочет другой человек, вы сможете все уладить. Спросите его: «Ты бы хотел сделать то-то и то-то, чтобы вызвать у меня чувство уважения? А я бы хотел сделать то-то и то-то относительно тебя». Любые отношения – деловые или личного характера – могут быть мгновенно преобразованы путем простого выяснения взаимных принципов и установления взаимного соглашения. В конце концов, как вы надеетесь выиграть какую бы то ни было игру, если не знаете ее правил?

Проблема изменения принципов

Вы когда-либо оказывались в ситуации, когда знали, каковы правила, но совершенно неожиданно обнаруживались какие-то исключения из них? Люди обладают уникальной

способностью придумывать на ходу дополнительные правила, которые могут находиться в противоречии со всеми остальными правилами. Хорошей метафорой для этого могла бы служить следующая: если мы с вами решили вместе играть в бейсбол, я спросил бы вас: «Вы знаете, как играть в бейсбол?», а вы бы ответили: «Разумеется», – и начали излагать правила игры так, как вы ее понимаете.

Итак, мы начинаем игру. Все идет прекрасно, пока счет не становится равным. Мои правила отличаются от ваших, и я считаю, что выиграл игру. Но вы подходите ко мне и говорите: «Нет, ты вне игры!» «О чем ты толкуешь? – возражаю я. – Ты пропустил мяч! Правила таковы, что если ты уронил мяч, то я остаюсь». Тогда вы говорите: «Так-то так, но *за одним исключением*». И вы объясняете исключение из правил. Я протестую: «Ты не можешь устанавливать правила, как тебе того захочется!» Вы отвечаете: «Это не моя выдумка. Это называется правилом, которое все знают». Я оборачиваюсь к членам команды, и те говорят, что такого правила не существует. Вы обращаетесь к членам своей команды, и те говорят, что такое правило есть, – и игра заканчивается тем, что мы начинаем ссориться из-за правил игры.

Был ли у вас подобный опыт в личных отношениях? Вы «играли» по всем правилам, и вдруг, ни с того ни с сего, один из вас говорит: «Да, все так, за исключением данной ситуации», – и вы начинаете перебрасываться колкостями. Люди всегда упорно отстаивают свои принципы. Каждый знает, что *его* принципы *единственно верные*. Особенно их возмущает, когда другие начинают придумывать принципы на ходу или изменяют их через некоторое время. Тем не менее эта динамика является составной частью большинства трений между людьми.

ПАРАДОКСАЛЬНЫЕ ПОСЛОВИЦЫ

Береженого бог бережет.

У семи нянек дитя без глазу.

Сила женщины – в ее слабости.

Нельзя научить старую собаку новым трюкам.

Трава всегда зеленее по другую сторону изгороди.

Копейка рубль бережет.

Кто колеблется, тот теряет.

Одна голова хорошо, а две – лучше.

С глаз долой – из сердца вон.

Учиться никогда не поздно.

В гостях хорошо, а дома лучше.

В могилу с собой ничего не заберешь.

В сущности, парадокс противоречивых убеждений и принципов является одной из причин столь частых разочарований в жизни людей. Например, в личных отношениях один из партнеров говорит: «Я люблю тебя, если не считать тех случаев, когда ты не ставишь в стаканчик зубную щетку». Или: «Я люблю тебя, если не считать тех случаев, когда ты

повышаешь на меня голос». Некоторые из этих принципов кажутся совершенно тривиальными, но они могут оказаться разрушительными. Наилучший способ справиться с этим – вспомнить, что ваши принципы основаны не на реальности. Они носят абсолютно произвольный характер. То, что вы используете их и чувствуете себя с ними более уверенно, еще не означает, что они являются самыми лучшими или самыми правильными. Принципы должны *укреплять* наши взаимоотношения, а не разрушать их. Всякий раз, когда случается последнее, нам следует задать себе вопрос: **«Что для меня важнее – наши взаимоотношения или мои принципы?»**

Предположим, однажды ваше представление о романтических отношениях было попрано, и теперь вы боитесь сблизиться с кем-нибудь опять. В связи с этим у вас теперь появится иной принцип, который гласит: «Если ты слишком сблизишься с кем-нибудь, то потом будешь страдать». В то же время вашей наивысшей ценностью является любовь, а ваш принцип говорит, что для того, чтобы чувствовать, что ты любим, ты должен быть близок кому-то. И возникает основное противоречие между вашими принципами и вашими ценностями. Что вы можете сделать в этой ситуации? Во-первых, осознать, что у вас противоречивые принципы. Во-вторых, **связать достаточно боли с любым принципом, который не служит вам, и заменить его другим, который будет вам служить.** Что гораздо важнее, если вы хотите быть на равных в отношениях с другими людьми – в бизнесе, в личной жизни или в любой иной сфере, – это…

Сообщить о своих принципах

Если вы хотите взять под контроль свою жизнь, если хотите, чтобы ваш бизнес процветал, если хотите быть прекрасным посредником, если хотите оказывать на своих детей определенное влияние, если хотите быть духовно близким со своей супругой, то узнайте их принципы относительно взаимоотношений, а также расскажите им о своих установках на этот счет. **Люди не смогут жить по вашим правилам, если вы четко не дадите им понять, каковы они.** И не ждите, что люди будут жить в соответствии с вашими принципами, если вы не желаете идти на компромисс и считаться с их принципами.

Например, на начальной стадии любых отношений первое, что я делаю, – это даю возможность другой стороне узнать мои принципы относительно данной ситуации и, со своей стороны, стараюсь выяснить как можно больше их принципов. Я задаю такие вопросы: «Что дает вам понять, что наши отношения складываются хорошо? Как часто нам нужно общаться? Что необходимо?»

Например, однажды я беседовал с одним моим другом, человеком известным, и он поделился со мной своим огорчением – он не ощущает, что у него много друзей. Я сказал: «Ты уверен, что у тебя не много друзей? Я вижу вокруг тебя множество людей, которые искренне тебя любят. А может, это *твои принципы* ограничивают круг твоих друзей?» «Просто я не чувствую, что они мои друзья», – сказал он. Тогда я спросил: «А что нужно, чтобы ты почувствовал, что они твои друзья?» «Мне кажется, – ответил он, – что осознанно я даже не представляю, каковы мои принципы по этому поводу».

Немного подумав над этим, он определил один из своих наиболее значимых принципов, касающихся дружбы: если бы вы были его другом, то старались бы общаться с ним по меньшей мере два или три раза в неделю. «*Это* очень интересный принцип, – подумал я. – У меня есть друзья, люди, которые разбросаны по всему миру, но которых я искренне люблю. Иногда даже с лучшими друзьями мы не общаемся по месяцу и больше, не имея для этого возможности из-за слишком большой загруженности работой. Я часто пропадаю на семинарах с раннего утра

до поздней ночи, и в результате этого у меня накапливается до 100 телефонных звонков, которые мне необходимо сделать в тот же день. Я физически не мог бы поговорить со всеми этими людьми! Тем не менее все они знают, что мы друзья».

Тогда я спросил его: «А меня ты считаешь своим другом?» Он ответил: «Умом я знаю, что это так, но я этого не чувствую, потому что мы недостаточно часто беседуем друг с другом». «Здорово! – воскликнул я. – А я и не знал этого. И никогда бы не узнал, что это так важно для тебя, если бы мы не заговорили об этом. Конечно, у тебя *много* друзей, которые с радостью ответили бы этим твоим запросам в дружбе, *если бы знали о них*».

Мое определение дружбы очень простое: если вы друг, то любите человека без всяких условий и делаете все, что в ваших силах, чтобы его поддержать. Если он звонит вам, когда в беде или нуждается в вашей помощи, вы с готовностью откликаетесь на зов. Проходят месяцы без звонков и общения, но дружба не ослабевает, поскольку вы знаете, что этот человек ваш истинный друг. Вот так-то! У вас никогда не возникает по этому поводу никаких вопросов. Я считаю, что у меня много друзей, поскольку мои принципы относительно дружбы так легко удовлетворить! Все, что тебе нужно делать, – это заботиться обо мне и любить меня, а я буду заботиться о тебе и любить тебя, следовательно, мы друзья.

Это очень важно – сообщить свои принципы относительно различных жизненных ситуаций, будь то любовь, дружба или бизнес. Между прочим, даже если вы уясните заранее все свои принципы, может ли все же возникнуть недопонимание? Конечно. Однажды вы забудете поделиться одним из своих принципов или даже сознательно обойдете какой-нибудь из них, и это может многого вам стоить. Вот почему так важно предварительное общение. **Не ждите, пока ваши привычки превратятся в принципы. *Общайтесь.***

Есть принципы, которые нельзя нарушать!

Чем больше я изучаю человеческое поведение и воздействие на него принципов, тем больше интересуюсь его динамикой, которую постоянно наблюдаю, и тем фактом, что есть определенный ряд принципов, которые люди *никогда* не нарушают, и ряд таких, которые они нарушают постоянно, – и хотя всякий раз при этом чувствуют себя плохо, тем не менее, продолжают это делать. Так в чем же разница?

После проведенного исследования ответ стал ясен: у нас есть **иерархия принципов** и иерархия ценностей. Есть ряд принципов, нарушение которых может причинить нам сильные страдания, и мы даже не предполагаем подобную возможность. Мы очень редко, если не сказать никогда, не нарушаем их. Я называю эти принципы **пороговыми**. Например, если бы я спросил вас: «Чего бы вы *никогда* не сделали?», то вы назвали бы мне какой-нибудь пороговый принцип; то есть принцип, который никогда не нарушаете. Почему? Да потому, что вы связываете с ним слишком много переживаний и даже боль.

И есть принципы, которые мы себе позволяем нарушать. Я называю их **личными стандартами**. Если мы их нарушим, то нам будет плохо, но, в зависимости от причин, мы все же нарушаем их на короткое время. Разница между этими двумя типами принципов часто выражается словами **должен** и **следует**. Есть определенные вещи, которые мы *должны делать*, определенные вещи, которые *не должны делать*, определенные вещи, которые *никогда не должны делать*, и определенные вещи, которые *должны всегда делать*. Принципы «должен» и «никогда не должен» являются пороговыми, принципы «следовало бы» и «никогда не следовало бы» являются личными стандартами. Все они составляют структуру нашей

жизни.

Наличие слишком большого числа принципов «должен» может сделать жизнь невыносимой. Я как-то видел программу, в которой показывали двадцать семей, в каждой из которых было по пять близнецов. У каждой группы родителей спрашивали: «Что вы считаете самым важным для поддержания здравомыслия?» И большинство ответили так: не иметь слишком много принципов. Когда вокруг тебя столько малышни и у каждого свой характер, то, если у вас слишком много принципов, вы просто не одолеете ситуацию. Закон средних чисел гласит, что в таких обстоятельствах ваши принципы будут постоянно нарушаться и, следовательно, вы будете пребывать в постоянном стрессе, реагируя на все.

Такого типа стресс воздействует на вас и окружающих людей. Подумайте о тех принципах, которым мы сегодня следуем в отношении женщин в нашем обществе. Придумали даже название этому – «синдром суперженщины». Современная женщина, похоже, обязана делать все – и делать *отлично*. Она не только должна заботиться о своем муже, детях, родителях и друзьях, но иметь совершенное тело, принимать участие в мировой политике, бороться за запрещение ядерной войны и, ко всему прочему, быть женственной. Как вы думаете, мешает ли женщине чувствовать себя счастливой наличие такого количества «должен», создающего постоянный стресс в жизни?

Конечно, женщины не единственные, кому приходится подвергаться этому, – сегодня мужчины и дети также находятся под сильным воздействием стресса из-за все возрастающих требований жизни. Если мы будем обременены необходимостью удовлетворять слишком многим «долженствованиям», то скоро утратим свой энтузиазм и вкус к жизни; мы просто не захотим больше играть в эту игру. Высшее самоуважение исходит от сознания, что **мы управляем событиями**, а не наоборот. И если у вас много принципов «должен», то возможность их нарушений велика.

Какую роль мог бы сыграть принцип «не должен никогда» в личных отношениях? Многие люди могли бы сказать: «Мой муж *никогда не должен* заводить внебрачных связей». Однако у других это выражается в более мягкой форме: «Моему мужу *никогда не следует* заводить внебрачную связь». Могло ли это различие в принципах создать потенциальные проблемы в будущем? Более чем вероятно. В сущности, когда у людей случаются неувязки во взаимоотношениях, это происходит потому, что, несмотря на их договоренность относительно принципов, они не нашли взаимопонимания по вопросу «никогда *не должен*» или «никогда *не следовало бы*». Необходимо не только понять, какого типа принципы у вашего партнера, но также иметь в виду проблемы, связанные с обоими принципами «должен» и «следовало бы».

Для того чтобы достичь определенных результатов, важно иметь много принципов «должен», чтобы быть уверенными, что мы последуем вперед, предпримем действие. Например, у меня есть подруга, у которой превосходное физическое здоровье. Интересно, что ее система принципов относительно себя самой в области здоровья такова: в ней очень мало «следовало бы» и очень много «должна». Я спросил ее: «Чего ты никогда не должна делать, чтобы быть здоровой?» Она ответила: «Я никогда не должна курить. Никогда не должна изнурять свое тело наркотиками. Никогда не должна объедаться. Я не должна пропускать больше одного дня без физических упражнений».

Для того чтобы достичь определенных результатов, важно иметь много принципов «должен», чтобы быть уверенными, что мы последуем вперед, предпримем действие. Например, у меня есть подруга, у которой превосходное физическое здоровье. Интересно, что ее система принципов относительно себя самой в области здоровья такова: в ней очень мало «следовало

бы» и очень много «должна». Я спросил ее: «Чего ты никогда не должна делать, чтобы быть здоровой?» Она ответила: «Я никогда не должна курить. Никогда не должна изнурять свое тело наркотиками. Никогда не должна объедаться. Я не должна пропускать больше одного дня без физических упражнений».

Затем я спросил: «А что ты *должна* делать для того, чтобы быть здоровой?» И этот список тоже был длинным: «Я должна ежедневно делать гимнастику, хотя бы по полчаса. Я должна есть определенные продукты. Я должна есть по утрам только фрукты. Я должна правильно сочетать продукты питания. Я должна накручивать на велосипеде по меньшей мере семьдесят километров в неделю». И многое другое. Наконец я спросил у нее о ее принципах «следовало бы». И она сказала: «Мне следовало бы больше заниматься физкультурой».

У этой женщины есть подруга с избыточным весом. Когда я спросил ее, чего она никогда не должна делать, чтобы быть здоровой, она посмотрела на меня непонимающим взглядом. У нее *не было* принципов «никогда не должна» в сфере здоровья! У нее *было* пару принципов «должна»: она *должна есть* и *должна спать*. Тогда я спросил, есть ли у нее принципы типа «следовало бы». «Конечно, – сказала она. – Мне следовало бы разумнее питаться, следовало бы делать физические упражнения. Мне следовало бы уделять больше внимания своему телу». У нее был также список принципов «не следовало бы» типа «мне не следовало бы есть мясо, не следовало бы переедать» и т. д. У этой женщины было множество всего, что, как она знала, ей следовало бы делать, но, поскольку у нее было очень мало принципов «должна», она никогда не попадала в такое положение, которое причиняло бы ей сильные страдания из-за того, что она нарушала эти принципы. Нетрудно понять, почему она никогда не могла сбросить вес.

Если вы когда-либо откладывали те или иные дела на потом, то, возможно, вы пользовались принципами типа «следовало бы»: «Мне следовало бы начать этот проект» или «Мне следовало бы приступить к этой программе упражнений». А что произошло бы, если бы вы вместо этого приняли решение: «Я *должен* начать этот проект» или «Я *должен* приступить к этой программе упражнений» – и следовали этим принципам, закрепляя их в своей нервной системе?

Помните: всем нам нужна какая-то структура. У некоторых людей нет четких принципов относительно состояния счастья. Принципы могут обеспечить нас контекстуальной средой для создания дополнительной ценности. Принципы могут привести нас в движение; они могут заставить нас расти и развиваться. Ваша цель заключается просто в создании равновесия между принципами «должен» и «следовало бы» и использовании обоих типов в соответствующих ситуациях.

Управление принципами

Прямо сейчас начните управлять своими принципами, записав ответы на следующие вопросы. Постарайтесь дать как можно более тщательно продуманные ответы.

1. Что вам нужно, чтобы чувствовать себя преуспевающим человеком?

2. Что вам нужно, чтобы чувствовать себя любимым – своими детьми, супругой, родителями и другими людьми, чувства которых вам небезразличны?

3. Что вам нужно, чтобы чувствовать себя уверенным?

4. Что вам нужно, чтобы чувствовать, что вы состоялись во всех сферах своей жизни?

А теперь посмотрите на эти принципы и спросите себя: **«Соответствуют ли они? Не дошел ли я действительно до того, что мне трудно почувствовать себя хорошо и легко почувствовать себя плохо?»** Неужели для того, чтобы вы почувствовали, что вас любят, нужно удовлетворять 129 требованиям? А для того, чтобы заставить вас почувствовать себя отверженным, нужно только одно или два условия?

Если это так, измените свои критерии и выработайте принципы, которые будут вас вдохновлять. Какими должны быть ваши принципы, чтобы вы почувствовали себя счастливыми и преуспевающими? Вот основное условие: **выработайте для себя такие принципы, чтобы вы могли контролировать себя, чтобы не внешние обстоятельства определяли, хорошо вам будет или плохо. Сделайте так, чтобы вам *невероятно легко* было почувствовать себя хорошо и *невероятно трудно* почувствовать себя плохо.**

Для тех принципов, которые управляют вашими ценностями, направленными на движение вперед, используйте фразу «**Всякий раз, когда я**...», то есть создайте ряд возможностей, чтобы почувствовать себя хорошо. Например: «Я испытываю чувство любви *всякий раз*, когда дарю любовь, или *всякий раз*, когда провожу время с любимыми людьми, или *всякий раз*, когда улыбаюсь какому-нибудь новому человеку, или *всякий раз*, когда беседую со старым другом, или *всякий раз*, когда замечаю, что кто-то делает для меня что-то приятное, или *всякий раз*, когда я одобряю тех, кто уже любит меня». Вы заметили, чего добились? Вы сделали игру *выигрышной*, смело подняв флаг победы!

Находите как можно больше *способов* для удовлетворения своих принципов, касающихся любви; сделайте невероятно легким это удовольствие и удостоверьтесь, что включили множество критериев, находящихся исключительно под *вашим* контролем, чтобы не пришлось зависеть от кого-то или чего-то для обретения хорошего самочувствия. *Всякий раз*, выполняя любой из этих критериев, вы должны испытывать чувство любви – а не только отвечать каким-то особым условиям, которые могут создаться с такой же вероятностью, как полное затмение солнца!

Между прочим, у меня есть для вас хороший принцип, выполняя который вы *должны позабавиться!* Придите в неистовство, перейдите дозволенные границы! Вы пользовались своими принципами всю свою жизнь, чтобы сдерживать себя, так почему немного не посмеяться над тем, как дорого они вам обходились? Может быть, для того чтобы испытать чувство любви, все, что вам нужно сделать, – это лишь шевельнуть пальцем? Это звучит смешно, но кто я такой, чтобы решать, что может доставить вам удовольствие?

Теперь постарайтесь ознакомиться с принципами окружающих вас людей. Выясните, какие принципы у ваших детей в семье, в школе, в играх. Я уверен, что вы будете поражены своим открытием! Выясните, какие принципы у вашей супруги, у ваших родителей, вашего босса или ваших нанимателей.

Одно несомненно: если вы не знакомы с принципами окружающих вас людей, то непременно окажетесь в проигрыше, так как рано или поздно нарушите их. Но если вы о них осведомлены, то сможете предвидеть поведение этих людей, научиться соответствовать их требованиям и таким образом обогатить качество взаимных отношений. Помните: **самым вдохновляющим принципом является тот, который направлен на достижение радости – независимо от**

того, что происходит вокруг.

В предыдущих главах мы ознакомились с пятью элементами основной системы. Мы узнали о важности душевного состояния, о том, каким образом с помощью вопросов можно направить свое внимание, о значении и силе оценок, ценностей и принципов в формировании собственной судьбы. Теперь давайте посмотрим, из какого материала скроены все эти элементы.

17. Подтверждения: материя жизни

Человеческий разум, научившийся мыслить, уже никогда не вернется к своему первоначальному состоянию.

Оливер Уэнделл Холмс

Стоя на палубе, молодой лейтенант видел, как истребитель выпустил тормозные приспособления, садясь на авианосец, и ударом крыла разрезал почти пополам человека, стоявшего всего в нескольких шагах от него. Из состояния потрясения от увиденного его вывел громогласный приказ старшего офицера, заоравшего: «Кто-нибудь! Возьмите щетку и очистите палубу от кишок!» Раздумывать не было времени. Он вынужден был немедленно отреагировать на приказ. Вместе с другими членами команды они очистили посадочную палубу от останков тела их товарища.

В тот момент у девятнадцатилетнего Джорджа Буша не было другого выбора, кроме одного – научиться управлять собой в кровавой бойне войны. Впоследствии к этому воспоминанию он будет часто возвращаться, описывая почти шоковое состояние перед лицом ужасной смерти, когда необходимо было, не теряя способности реагировать в такой момент на происходящее, отдавать команду и выполнять ее.

В тот момент у девятнадцатилетнего Джорджа Буша не было другого выбора, кроме одного – научиться управлять собой в кровавой бойне войны. Впоследствии к этому воспоминанию он будет часто возвращаться, описывая почти шоковое состояние перед лицом ужасной смерти, когда необходимо было, не теряя способности реагировать в такой момент на происходящее, отдавать команду и выполнять ее.

Другим случаем, также оказавшим влияние на формирование силы характера, а значит, и жизни Буша, был вылет на бомбардировку вскоре после произошедшей на палубе авианосца трагедии. Он получил приказ разбомбить радиомачту на маленьком островке в южной части Тихого океана. Чичи-Джима было местом работ военнопленных, начальником которого был японский офицер Матоба. Он, как было известно Бушу и его команде, совершал жестокие преступления против своих военнопленных: такие невероятные зверства, как людоедство – убийство людей и использование их мяса в суп, которым кормили других заключенных, после чего им сообщали, что они пообедали человечиной.

Когда начинающий военную службу Джордж Буш летел к цели, он принял твердое решение лишить этого психопата связи с внешним миром, разрушив его единственное средство коммуникации – радиовышку. Но, приблизившись на расстояние сброса бомбы, он подвергся атаке противника и был сбит. Дым окутал кабину, но он был обязан довести дело до конца. В оставшиеся секунды ему удалось сбросить бомбу, поразить цель и оборвать антенну. Вслед за тем он отдал команду экипажу прыгать с парашютом. Он развернул самолет обратно к морю. Но когда пришла его очередь прыгать, он не смог как следует это сделать, в результате

ударился о хвост самолета, в парашюте образовалась дыра, была содрана кожа на голове. Из-за поврежденного парашюта он не смог бы хорошо приводниться, и перед самым ударом о воду Буш перерезал лямки. Вынырнув на поверхность и обливаясь кровью, которая текла из раны на голове, он стал отчаянно искать спасательный плот. Но когда нашел и взобрался на него, то увидел, что канистры с водой и продуктами повреждены при ударе о хвост самолета.

Но, что было еще хуже, течение медленно несло его прямо к берегу острова, который он только что бомбил. Можете представить, что там могли с ним сделать? По мере того как плотик все ближе подплывал к берегу, страх возрастал. Тут он вдруг увидел что-то в воде. Сначала он подумал, что это его отражение, но потом понял, что это перископ. Он решил, что сейчас попадет к японцам в плен.

Но перед ним из воды начала подниматься огромная подводная лодка, он увидел, что это «Finback», американская подводная лодка! Он был спасен, но лишь для того, чтобы подвергнуться еще большей опасности. Подобрав Буша, лодка стала быстро погружаться, поскольку к ней со всех сторон приближались катера, начавшие сбрасывать глубинные бомбы. Все, что могла сделать подводная лодка, – это погрузиться и лечь на дно. Команда ничего не могла предпринять, лишь молиться и надеяться, что снаряды не попадут в цель.

Юный Джордж Буш пережил все это, а затем совершил много успешных полетов и вернулся с войны героем. Он говорил, что те несколько дней, проведенных на подводной лодке, были самыми важными в его жизни – в эти дни он начал задумываться о своей судьбе, о том, кто он и зачем родился на свет.

Какую роль сыграли эти случаи в формировании характера, личности и судьбы Джорджа Буша? Ясно, что они стали материалом, из которого впоследствии были сформированы многие из его убеждений и ценностей, – материалом, который я называю **опытом подтверждений**, явившимся частью той силы, которая направляет его в течение всей жизни и благодаря которой он стал президентом Соединенных Штатов. Ранний жизненный опыт помог Бушу также выковать свои убеждения и уверенность в том, что «добро должно противостоять злу». Этот опыт дал ему чувство уверенности в том, что если он будет бороться до конца, то добьется желаемых результатов, невзирая ни на какие препятствия. Как вы думаете, эти подтверждения, сформировавшие в юности его характер, оказали влияние на его реакцию на вторжение в дружественный Кувейт?

Если мы хотим понять, почему люди совершают те или иные поступки, то ключом к разгадке этого может служить пересмотр наиболее важных и оказывающих наибольшее воздействие жизненных событий. Подтверждения – пятый элемент основной системы оценок каждого человека – обеспечивают истинную значимость, как бы являются строительными блоками для наших убеждений, принципов и ценностей. Они являются тем материалом, из которого формируется основная система. Нет сомнений, что человек, испытавший и преодолевший огромные трудности, имеет четкие подтверждения, на основе которых он постепенно повышает уровень своей уверенности – убеждение или веру в себя и в других и способность преодолевать препятствия.

Чем больше числом и выше качеством наши подтверждения, тем шире диапазон потенциальных возможностей, а все вместе это дает нам возможность более эффективной оценки значения происходящих с нами событий и того, что можно предпринять. Причина, почему я сказал «потенциальные» возможности, заключается в том, что, в то время как подтверждения обеспечивают нас основными составляющими наших убеждений, нам часто не удается организовать свои подтверждения таким образом, чтобы они нас поддерживали. Например, у молодого человека могут быть огромная уверенность и

глубокие навыки на футбольном поле, но когда он приходит на урок истории, то не может обрести того же чувства уверенности, которое помогло бы ему максимально собраться и использовать весь свой потенциал, как это бывает с ним перед лицом соперника у линии ворот. Если бы у него был такой же подход на футбольном поле – боязнь поражения и масса сомнений, которые он испытывает на уроке истории, – то он не мог бы выдавать продуктивные результаты.

Чем определяется то, какие подтверждения мы используем? Ясно, что эмоциональное состояние, в котором мы находимся, будет радикально воздействовать на то, какие файлы – то есть какие воспоминания, эмоции, чувства, ощущения мы в себе храним – приемлемы для нас. Когда нас охватывает страх, то кажется, что в голову приходят только те подтверждения, которые мы связывали с этими ощущениями в прошлом, и мы попадаем в замкнутый круг (*страх* ведет к *подтверждению страха*, что, в свою очередь, ведет к *утроенному страху*).

Если кто-то нанес нам обиду, то тотчас возникает необходимость «открыть файл» и вспомнить все другие случаи, когда этот человек обижал нас, вместо того чтобы изменить свое состояние, вспомнив, как этот человек к нам относится в действительности, вспомнив те случаи, когда он дарил нам любовь. Следовательно, состояние, в котором мы находимся, будет определять то, сколько «этого материала» потребуется для создания качественного уровня жизни. Еще одним фактором, помимо состояния, является наличие **расширенной системы подтверждений**, которая может четко добавить к нашему уровню понимания то, что возможно и на что мы способны независимо от степени возникших проблем.

Нет сомнений, что подтверждения являются одним из наиважнейших процессов для принятия решений. Они будут ясно формировать не только то, что мы делаем, но и как мы себя при этом чувствуем и кем становимся. Сравните опыт и подтверждения Саддама Хусейна с опытом и подтверждениями Джорджа Буша. Мы знаем, что отец Саддама жестоко обращался с ним, а его дядя усиленно воспитывал в нем зависть и ненависть к английским «повелителям». Если Буш был награжден за героизм, то живыми моделями для Саддама служили те, кто учил управлять другими людьми с помощью убийств и насилия.

В течение 15–20 лет Саддам делал неоднократные попытки занять место лидера Ирака, убивая каждого, кто вставал на его пути. В результате он не воспринимал препятствия как неудачи, не обращая внимания, какой за ними тянулся кровавый след; он был твердо убежден, что с течением времени добьется успеха. Между прочим, это убеждение позволило ему одержать победу даже после поражения в войне в Персидском заливе. В возрасте сорока двух лет он устранил оппонентов и взял управление Ираком в свои руки.

Для многих Саддам – чудовище, и люди часто удивляются тому, как жители Ирака могли оказывать ему поддержку. Ответом может служить то, что иракцы воспринимают Саддама Хусейна как человека, способствовавшего изменению их положения в стране: он помог им получить лучшее жилье, образование и пр. Для них он герой. Кроме того, всем иракцам с четырех-пяти лет внушают, что он герой. Повсюду висят его портреты, а по национальному телевидению, которое находится под жестким контролем властей, Хусейна показывают только с самой лучшей стороны.

Так стал ли Саддам Хусейн убийцей исключительно из-за подтверждений, заключавшихся в жестоком обращении с ним в детстве? Вовсе нет. Многие имевшие подобный опыт выросли сострадательными и сочувствующими другим людьми, и поэтому они, испытав страдания, никогда не позволили бы в их присутствии издеваться над человеком. Большинство таких людей желают помочь другим. Мог ли кто-нибудь из находившихся на одном с Джорджем Бушем авианосце и видевших трагическую гибель одного из своих товарищей принять это как

подтверждение убеждений, что жизнь ничего не стоит и что война может быть оправдана? Конечно. **Опять-таки, это не наши подтверждения, а наша интерпретация их, то, как мы их организуем, – что четко определяет наши убеждения.**

Какие подтверждения играют наиважнейшую роль в нашем жизненном опыте? Все зависит от того, **чем все это подкрепляется**. Саддам был вознагражден за бахвальство убийствами и разрушениями, которыми был устлан его путь к власти над страной. А Джордж Буш постоянно укреплял свою позицию тем, что сосредоточивал внимание на «выполнении правого дела», на вложениях и помощи нуждающимся. Разные подкрепления создают фундамент для совершенно разных судеб.

Что такое подтверждения?

Подтверждения – это тот опыт жизни, который регистрируется в вашей нервной системе – все, что вы когда-либо видели, слышали, к чему прикасались или пробовали, – накапливается внутри огромного файла вашего мозга. Одни подтверждения выбираются осознанно, другие – подсознательно. Одни являются результатом вашего собственного опыта, другие – информацией, которую вы услышали от кого-то; и все ваши подтверждения, подобно любому явлению человеческой жизни, либо искажаются, либо стираются, либо обобщаются в процессе «записи» в вашей нервной системе. В сущности, у вас есть также подтверждения для тех вещей и явлений, которые никогда не происходили, вы лишь рисовали их в своем воображении, но они также накопились в вашем мозге как память.

Многие из этих подтверждений в совокупности служат поддержкой для убеждений, а, как вы узнали из главы 4, убеждение – это не что иное, как чувство уверенности в значимости того или иного явления. Если вы считаете себя умным человеком, то это потому, что вы сформировали **определенные подтверждения** для поддержки чувства уверенности в этом. Возможно, у вас есть опыт успешного преодоления интеллектуальных проблем, таких как способность успешно пройти какой-нибудь тест или умение прекрасно вести бизнес. Все эти **подтверждения** действуют как «ножки стола» для поддержания мысли (или «крышки стола»), что вы умный человек.

Внутри у нас достаточно подтверждений, подкрепляющих мысль о том, что мы уверены в себе или что мы слабые натуры, что нам свойственно заботиться о других или что мы эгоистичны. Разгадка состоит в следующем: **нужно расширять подтверждения, которые мы получаем в течение жизни. Сознательно выискивайте случаи, которые могут расширить ваше представление о себе и о том, на что вы способны, и используйте свои подтверждения себе во благо.**

Познание мира приобретается только в мире, а не в кабинете.

Лорд Честерфилд

Не так давно я слышал об одном человеке, который нашел на улице сумку с 35 000 долларов. Он отыскал владельца и вернул ему деньги. Все услышавшие эту невероятную историю хотели выразить этому человеку свою признательность, но он захотел остаться незамеченным, так как считал возвращение денег своим долгом и единственно правильным выбором. Оказалось, это были деньги, скопленные за всю жизнь шестидесятилетней женщиной, и своим поступком этот человек, возможно, спас ее от нищеты; тем не менее он отказался от благодарности. Почему он так поступил? Дело в том, что подтверждения прошлого помогли ему выработать

убеждение: принимать похвалы за то, что поступаешь по совести, совершенно неправильно. Он избегал признательности не по прихоти; у него было чувство уверенности, что только его жизненные подтверждения могут воздать ему должное.

Представьте свои подтверждения – те, которые вы считаете хорошими, и те, которые считаете плохими, – как гигантский рулон холста, вытканного из многообразия вашего опыта. С помощью других элементов вашей основной системы – ваших принципов, вопросов, ценностей и убеждений – вы выкраиваете образец, который дает вам возможность принять решения относительно того, что вам делать с вашей жизнью. **Вы имеете неистощимый источник *подтверждений*, которые могут быть спроектированы по вашему желанию.** И каждый день вы что-то добавляете к этому источнику. Одной из важнейших составляющих человеческого разума является то, как он использует свой материал подтверждений. Выкроите ли вы из него ширму, за которой будете прятаться, или вышьете на нем ковер с удивительным узором, который унесет вас в заоблачные дали? Или будете перелопачивать свой жизненный опыт и извлекать из него те воспоминания, которые станут вдохновлять вас в повседневной жизни?

Как вы уже знаете из главы 4, вероятно, одной из основных ценностей, предоставляемых вам подтверждениями, является выработка в себе чувства уверенности. Без уверенности мы существовали бы в страхе и сомнениях, мы не могли бы полноценно жить. Почему ребенок тянется к грязной пепельнице, вытаскивает из нее окурок и жует его? Не потому ли, что у него нет никаких подтверждений, которые говорили бы ему о том, что это несъедобно и смертельно опасно? (Иные взрослые тоже все еще не сделали такого заключения!)

Позвольте мне опять задать вам вопрос: **как вы используете свои подтверждения? Сознательно интерпретируете их так, чтобы они вдохновляли и поддерживали в вас стремление достигнуть цели?** Или ваш мозг автоматически замыкается на индивидуальном опыте, тех случаях, когда вас не поддерживали, и вырабатывает убеждения типа «никому нет до меня дела», или «всякий раз, когда я пытаюсь чего-то добиться, меня сбивают с ног», или «я не заслуживаю любви».

То, как мы используем свои подтверждения, будет определять наше душевное состояние, так как наша оценка, *хорошо это или плохо*, основана на том, с чем мы это сравниваем. Когда деловая женщина входит в свой номер гостиницы, ее оценка помещения – хорошо ли оно убрано и достаточно ли удобно для проживания – основывается на ее прошлых подтверждениях. Но я уверен, что если бы вы привезли кого-нибудь из Восточной Европы и поместили в номере трехзвездочного отеля, то обнаружили бы, что он в полном восхищении, думая, что это апартаменты самого высокого класса. Иногда мы утрачиваем представление о том, что эти оценки – что хорошо, что плохо – основаны лишь на наших подтверждениях.

«Свидание с судьбой» является одной из моих самых любимых программ, потому что дает мне возможность постоянно наблюдать за тем, как люди используют подтверждения для формирования своего поведения. Участники перед семинаром заполняют специальную анкету, в которой необходимо перечислить пять наиболее значительных жизненных ситуаций, которые оказали наибольшее влияние на формирование их судьбы.

Другими словами, они делятся со мной самыми главными подтверждениями, и меня поражает, насколько разное значение придают люди одним и тем же подтверждениям. Одни подвергались жестокости, несправедливости, были брошены родителями. Другие выросли в неблагополучных или нищих семьях. Тем не менее одни из них интерпретируют этот опыт таким образом, что он способствует формированию убеждения, что их жизнь ничего не стоит;

другие используют его как стимул к учебе, развитию личности, росту и достижению духовности.

Да, верно, у Саддама Хусейна было тяжелое детство, но точно такое же было и у Опры Уинфри. В ранней юности она подвергалась всяческим зверствам, а сегодня ее ежедневное телевизионное шоу глубоко трогает сердца миллионов людей, потому что, делясь своим печальным опытом, она помогает людям исцеляться от психологических травм прошлого. Она близка миллионам американцев, потому что понимает их боль, то есть у нее такие же подтверждения страданий, как и у них.

Нас увлекает ввысь наше мышление, мы восходим по ступенькам нашего представления о себе.

Орисон Суэт Марден

Подтверждения не ограничиваются только вашим действительным опытом. Ваше воображение также является источником подтверждений. Таким примером могут служить ситуация Роджера Баннистера и его рекорд. Никто не верил, что это физически возможно для человека – пробежать полтора километра менее чем за четыре минуты, тем не менее он выработал непоколебимое чувство уверенности с помощью воображаемых подтверждений. Он снова и снова представлял, как преодолевает эту дистанцию, всеми чувствами участвовал в пересечении барьера, пока вскоре у него не появилось так много «ножек» подтверждений, что он обрел уверенность в том, что добьется успеха, – он с таким же упорством верил в это, с каким другие люди считали эту задачу невыполнимой.

Необходимо помнить, что наше воображение в десять раз сильнее, чем сила воли. Так, Баннистер смог использовать свое воображение в качестве «ножек», поддерживающих «крышку стола» уверенности, и смог установить неслыханный в истории человечества рекорд. **Ничем не сдерживаемое воображение дает нам чувство уверенности и проницательность, которые могут вывести нас далеко за рамки прошлого опыта.**

Недавно мистер Акио Морита прислал мне свою книгу «Сделано в Японии». Мистер Морита является одним из основателей «Sony Corporation» и невероятно умным человеком. Судьба «Sony», подобно всем частным фирмам, была результатом принятия ряда решений. В своей книге Морита показывает, что одно из самых трудных и самых важных решений, которые он когда-либо принимал, состояло в отказе от предложения «Bulova Corporation» купить 100 000 только что выпущенных ею радиоприемников на транзисторах – и это в то время, когда его компания не в состоянии была сбыть хотя бы 10 000 изделий в месяц. Денежная сумма, предложенная ему этой корпорацией, в десять раз превышала стоимость всей его компании на тот момент, тем не менее после глубокого изучения данного вопроса Морита отказался от сделки.

Необходимо помнить, что наше воображение в десять раз сильнее, чем сила воли. Так, Баннистер смог использовать свое воображение в качестве «ножек», поддерживающих «крышку стола» уверенности, и смог установить неслыханный в истории человечества рекорд. **Ничем не сдерживаемое воображение дает нам чувство уверенности и проницательность, которые могут вывести нас далеко за рамки прошлого опыта.**

Недавно мистер Акио Морита прислал мне свою книгу «Сделано в Японии». Мистер Морита является одним из основателей «Sony Corporation» и невероятно умным человеком. Судьба «Sony», подобно всем частным фирмам, была результатом принятия ряда решений. В своей

книге Морита показывает, что одно из самых трудных и самых важных решений, которые он когда-либо принимал, состояло в отказе от предложения «Bulova Corporation» купить 100 000 только что выпущенных ею радиоприемников на транзисторах – и это в то время, когда его компания не в состоянии была сбыть хотя бы 10 000 изделий в месяц. Денежная сумма, предложенная ему этой корпорацией, в десять раз превышала стоимость всей его компании на тот момент, тем не менее после глубокого изучения данного вопроса Морита отказался от сделки.

Почему он так поступил? Просто потому, что «Bulova» хотела поставить на радиоприемниках свое имя. Морита рассудил так, что, хотя на короткое время его согласие обеспечило бы его компании огромный скачок вперед, ему пришлось бы ставить на продукции марку «Bulova», а не «Sony». Руководящий состав «Bulova» не мог поверить в то, что он отклонит их предложение. Но Морита сказал им: «Через пятьдесят лет, считая с этого момента, марка моей компании станет такой же всемирно известной, как и ваша, и я знаю, что радиоприемники, которые я создал, помогут нам поднять наше имя на должную высоту».

Разумеется, все партнеры Мориты решили, что он спятил. Как он смог выработать в себе непоколебимое чувство уверенности, которое позволило ему отвергнуть такое соблазнительное и выгодное предложение? Он ясно представлял будущее своей компании и теоретически создал подтверждения, которые не вытекали из жизненного опыта. Но прежде, чем принять такое решение, он сосредоточил все свое внимание на этом предложении, детальнейшим образом проанализировал его, то есть расписал в воображении свои цели, а затем подкрепил их абсолютно правильными расчетами и уверенностью в своей правоте. Сегодня «Sony Corporation» является не только лидером электронной промышленности, выпускающим продукции на 27 миллиардов долларов в год, она также расширила сферу своей деятельности на такие отрасли, как кинопроизводство (купив компании «Columbia» и «TriStar Pictures») и звукозапись (приобретя компании «CBS Records» и «Columbia House»), известные своим качеством во всем мире.

Для успеха в деле, кроме правильных расчетов, необходима уверенность в правильности выбора. Имея веру, вы можете положиться на свое воображение перед лицом неудач. Что, если бы Томас Эдисон бросил все после первой же неудачной попытки изобрести электрическую лампочку? Или даже после сотой попытки? Но, к счастью для всех нас, он упорно продолжал свои опыты, число которых превышало *тысячи* попыток. Он мог бы использовать каждый неудачный случай как подтверждение, которое укрепило бы убеждение в том, что его изобретение неосуществимо. Но вместо этого он предпочел использовать любую неудачную попытку в качестве подтверждения того, что он *приближается* к решению задачи. Запомните: не надо жить прошлым, используя в качестве руководства зеркальное отражение. **Вы хотите научиться на опыте своего прошлого, а не жить в нем – сосредоточьтесь на тех вещах, которые вас вдохновляют.**

Чтение – это пища для разума

В отношении подтверждений вы не ограничены собственным личным опытом; вы можете заимствовать их у других людей. В начале своей профессиональной деятельности я решил сосредоточить свое внимание на тех людях, которые уже имели подтверждения, на тех, кто в чем-то преуспел, внес свой вклад и оказал позитивное воздействие на жизнь других людей. Я учился этому, читая автобиографии преуспевающих людей, и узнал, что, независимо от их происхождения или условий жизни, рано или поздно успех приходил к ним, когда они обретали чувство уверенности в правоте своих действий. Я использовал *их* подтверждения как

свои собственные, формируя внутреннее убеждение, что я тоже могу реально сформировать свою судьбу.

Один мой друг, который в течение семи лет был военнопленным во время войны во Вьетнаме, бóльшую часть этого времени провел в одиночном заключении. Одним из факторов, который дал ему возможность сохранить здоровую психику, когда он не получал из внешнего мира никаких позитивных подтверждений, было его обращение к собственному богатому внутреннему миру. С детства он помнил разные стихи и истории, которые пересказывал себе, чтобы создать другую «обстановку», отличающуюся от той, в которой он вынужден был находиться изо дня в день.

Вам не нужно помещать себя в одиночное заключение, чтобы в полной мере восстановить богатство собственных многообразных воспоминаний и воображаемых подтверждений, которые будут подпитывать вашу душу. Обратитесь к сокровищам литературы – сказаниям, мифам, поэзии и музыке. Читайте книги, смотрите кинофильмы и видеокассеты, слушайте магнитофонные записи, посещайте семинары, разговаривайте с людьми и вырабатывайте новые подтверждения, идеи. Все подтверждения имеют определенную силу, и никто не знает, какое из них может изменить всю вашу жизнь.

Влияние хорошей книги таково, что вы начинаете думать, как думает автор. В те восхитительные моменты, когда вы углубляетесь в Арденский лес, вы воображаете себя Уильямом Шекспиром; когда терпите кораблекрушение на острове Сокровищ, вы – Роберт Льюис Стивенсон; когда общаетесь с природой в Уолдене, вы – Генри Дэвид Торо. Вы начинаете думать, чувствовать, как они, и рисовать в своем воображении те же картины. Их подтверждения становятся вашими, и вы долго сохраняете их в себе после того, как перевернете последнюю страницу книги. В этом заключается сила литературы, хорошей пьесы, музыки; вот почему мы постоянно стремимся расширять свою реферативную информацию.

Я всегда считал, что ходить на спектакли – напрасная трата времени. Почему? Да потому, что я видел только плохие пьесы с плохими актерами и их действие развивалось мучительно медленно. Но однажды мы с Бекки решили посмотреть спектакль «Отверженные». Я никогда не читал, не видел и не слышал ничего подобного, что могло бы так глубоко тронуть мою душу. С тех пор я пристрастился к драматическому театру, и всякий раз, приезжая в Нью-Йорк, мы в первую очередь спешим посмотреть интересную пьесу.

Воображение гораздо важнее, чем знание.

Альберт Эйнштейн

Одним из самых прекрасных убеждений, которое я выработал несколько лет тому назад и которое помогало мне наслаждаться любым жизненным опытом, явилась неожиданная мысль, что **плохого опыта нет** и неважно, что мне приходится переживать в жизни – неприятное или приятное, – *каждый* опыт дает мне что-то ценное, расширяет сферу моих познаний.

В те времена, когда я еще учился в средней школе и всеми способами старался собрать немного денег, чтобы иметь возможность посещать семинары по развитию личности, мои друзья удивлялись тому, что я снова и снова хожу на одни и те же семинары. Они часто спрашивали меня: «Почему ты ходишь слушать одну и ту же программу?» И я говорил им, что понял силу повторений и каждый раз узнаю что-то новое, потому что при этом *сам* становлюсь другим. К тому же я знаю, что, слушая одно и то же, в конце концов даю себе установку *использовать* это, что **повторение – действительно мать учения**. Всякий раз, когда заново прохожу программу, я нахожу дополнительную информацию или улавливаю новые мысли,

которые по иному воздействуют на меня и дают мне возможность создать новые подтверждения, а значит, новую интерпретацию, за которой в моей жизни последуют новые действия и новые результаты.

Используйте контрасты, чтобы обеспечить в своей жизни перспективу

В то время как одни подтверждения облагораживают вас и дают высокий уровень воображения, другие показывают вам жизнь с той стороны, с которой вы ее не знали. Но подтверждения такого типа могут быть использованы для того, чтобы поддерживать в жизни равновесие. Они показывают новый уровень контраста. Неважно, насколько, по вашему мнению, все плохо в жизни, не мешало бы помнить, что у кого-то дела обстоят еще хуже.

На моих семинарах по девятидневной программе «Совершенствование» я неизменно уделяю часть одного из дней для занятий с людьми, пережившими физическое или эмоциональное потрясение и тем не менее победившими в жизненной схватке. К ним относится и мой друг Мик Дэвис, который в юности, будучи в пьяном состоянии, решил прыгнуть с моста, не подумав о том, что глубина в этом месте составляла лишь немногим более полутора метра. Результатом был полный паралич, начиная с верхнего шейного позвонка. Человек, оказавшись в таком состоянии, начинает искренне ценить жизнь – как она прекрасна, как он был счастлив раньше и не ценил этого. Или я вспоминаю моего друга Декса, у которого во время пожара обгорело все тело, в результате чего он ослеп. Впоследствии, невзирая на все эти невзгоды, он стал практикующим адвокатом. Темой этого занятия является выработка простого и глубокого убеждения: «У меня нет проблем». По сравнению с рассказанными выше историями все другие обстоятельства кажутся незначительными. Неожиданно проблемы, которые были у них в семье, с женами, детьми, неудачи в бизнесе и прочее мгновенно стали незначительными.

На моих семинарах по девятидневной программе «Совершенствование» я неизменно уделяю часть одного из дней для занятий с людьми, пережившими физическое или эмоциональное потрясение и тем не менее победившими в жизненной схватке. К ним относится и мой друг Мик Дэвис, который в юности, будучи в пьяном состоянии, решил прыгнуть с моста, не подумав о том, что глубина в этом месте составляла лишь немногим более полутора метра. Результатом был полный паралич, начиная с верхнего шейного позвонка. Человек, оказавшись в таком состоянии, начинает искренне ценить жизнь – как она прекрасна, как он был счастлив раньше и не ценил этого. Или я вспоминаю моего друга Декса, у которого во время пожара обгорело все тело, в результате чего он ослеп. Впоследствии, невзирая на все эти невзгоды, он стал практикующим адвокатом. Темой этого занятия является выработка простого и глубокого убеждения: «У меня нет проблем». По сравнению с рассказанными выше историями все другие обстоятельства кажутся незначительными. Неожиданно проблемы, которые были у них в семье, с женами, детьми, неудачи в бизнесе и прочее мгновенно стали незначительными.

Мы можем также использовать новые подтверждения в качестве побудительной силы, если почувствуем, что становимся слишком самодовольными. И хотя правда то, что, как бы неудачно обстоятельства ни складывались у вас, у других они, возможно, еще хуже, но правда также и то, что, как бы хорошо они ни шли у вас, у других они идут еще лучше. Когда вы думаете, что ваши знания достигли наивысшего уровня, оказывается, что всегда есть человек, достигший еще больших высот. И это одна из движущих сил жизни: она приводит нас к постоянному стремлению развиваться и расти.

Действие силы новых подтверждений для повышения наших стандартов удивительно; это

подтверждает жизнь великого духовного лидера, который, несмотря на жестокое обращение с ним, продолжал дарить прихожанам свою любовь, или примеры тех, кто преуспел на финансовом поприще, – все это доказательства больших возможностей человека. Я не забуду того дня, когда впервые познакомился с архитектором и магнатом, владельцем отелей Крисом Хемметером. Мы с Бекки имели честь оказаться среди первых приглашенных в новый дом Криса на Гавайях, где он находился с семьей, в резиденцию стоимостью 70 миллионов долларов, убранство которой трудно описать. Одна только парадная дверь стоила 1 миллион долларов. В то время как ваши принципы гласят: «Какая неразумная трата денег!», это был невероятно поучительный опыт с точки зрения возможностей бизнеса или экономического роста. Неожиданно мой 4-миллионный «замок» оказался далеко за флагом. Его стоимость лишь немногим превышала стоимость одной парадной двери и мраморных ступеней! Лучшей частью этого вечера было приятное открытие, что Крис и его жена Пэтси необычайно дружелюбные люди и что они используют свое богатство для создания обстановки, которая поистине их вдохновляет.

Использование контрастных подтверждений является одним из самых действенных способов для изменения наших понятий и чувств. Как только я начинаю утрачивать чувство равновесия – так как чувствую, что слишком усердно тружусь, – я вспоминаю о человеке, который посещал один из моих семинаров несколько лет назад. Это была ласковая и нежная душа, человек, к сожалению, кончивший тем, что оказался не в том месте и не в то время. Однажды, слегка подвыпив в связи со своим сорокапятилетним юбилеем, он еле дотянул до бензозаправки, где находились двое только что освобожденных из тюрьмы мужчин. За свое короткое пребывание на свободе эти двое решили, что им неуютно жить среди людей, и разработали план, как им вернуться обратно в тюрьму: они убили первого попавшегося человека, который подъехал к этой заправке. Для них не имело никакого значения, кто был этот человек, сколько ему было лет, мужчина он или женщина, – они просто убили первого попавшегося. Когда этот человек подъехал к заправке и вышел из машины, чтобы наполнить бак, они напали на него и злодейски избивали, пока он не умер.

Как вы считаете, на этом фоне ваши проблемы потускнели? У него остались жена и четверо маленьких детей. Я был потрясен этим случаем; я просто не мог в это поверить. Как можно вынести из этого опыта какой-то позитивный смысл? Я не мог даже представить, чтобы подобное могло случиться с одним из членов моей семьи, как и того, что мне при этом следовало бы делать. Я непрестанно спрашивал себя, что я могу сделать, чтобы помочь этой семье. Я тут же позвонил его вдове и предложил помощь, которая была в моих силах. Моей изначальной задачей было убедиться, что, опираясь на этот опыт, она старается найти какое-нибудь поддерживающее ее жизнь средство для себя и своих детей. Казалось слишком легким использовать этот факт как подтверждение для укрепления убеждения, что жить не стоит, что люди – исчадие ада и разрушители, что ты можешь жить праведной жизнью и все-таки тебя скосят, как травинку, – так стоит ли стараться? Я пытался внушить этой женщине важность поиска хотя бы крошечной эмоциональной опоры, чтобы в какой-то степени поддерживать в ней желание жить хотя бы во имя ее детей. Она рассказала, насколько глубоко было ее страдание, но в этой трагической ситуации был один трогательный момент – когда это было освещено в газетах, на нее хлынул невероятный поток любви, поддержки и заботы. Она получала сотни писем и предложений помощи от людей из разных слоев общества.

Она сказала: «Я поняла: если бы я поверила в то, что люди способны только на разрушение или что жизнь несправедлива, тем самым я разрушила бы свою жизнь и жизнь наших детей. Поэтому, хотя это невероятная боль для меня сейчас, *я знаю*, что по какой-то причине это должно было случиться. У меня нет возможности исключить это». Эта женщина нашла мужество использовать *веру* как основное подтверждение. Ее желание верить в то, что всему

есть причина, хотя и не знала какая, избавило от самого болезненного опыта в ее жизни и придало ей силы.

Какая сильная женщина! Как повезло ее детям! Она сказала им: «Дети, я хочу, чтобы вы запомнили всех этих людей и то, как много любви они нам дарят. Люди действительно великодушны. В мире гораздо меньше плохих людей. Ваш папа всегда верил в Бога, и теперь он ушел в лучшую обитель. У него были дела, пока он был здесь, а сейчас его время истекло, но *наше* время не истекло, и мы должны напоминать себе каждый день, что нужно стараться как можно полнее прожить свою жизнь. И мы не должны думать, что потеряли его, потому что он всегда будет с нами».

Только сердцем все можно правильно понять; самое главное – то, что не увидишь глазами.

Антуан де Сент-Экзюпери

Возможно ли, чтобы самые страшные дни нашей жизни на самом деле были величайшими уроками, которые мы приобретаем из этого опыта? Вспомните о каком-нибудь из наиболее тяжелых случаев своей жизни. Когда вы оглядываетесь на него сейчас, можете ли вы вспомнить какие-либо способы, с помощью которых он мог оказать позитивное воздействие на вашу жизнь? Может быть, вы тяжело болели, попали в тяжелую ситуацию или в автомобильную аварию, но из этого опыта вы получили новое решение или новое знание, которое позволило вам вырасти как личность.

Я понимаю, что одни ситуации могут быть более проблемными, чем другие, и непросто из них выйти достойно. Но вы прочли большую часть данной книги и уже не новичок. Вы уже умеете давать волю своему воображению и укреплять свои мышцы вдохновения. Вы уже научились управлять своим душевным состоянием и направлять внимание посредством постановки лучших вопросов. Если вам нанесли тяжелую травму в детстве, возможно, это сделало вас более чувствительным человеком по отношению к детям и заставило принять решение разрушить цепь обобщений, связанных с прошлой травмой; если вы выросли в жестокой обстановке, возможно, это побудит вас бороться за свободу других; если вы чувствуете, что вас никогда не любили так, как вам бы того хотелось, то теперь вы можете щедро дарить любовь другим. Или, быть может, именно этот «ужасный» случай вынудил вас принять новые решения, изменить направление своей жизни. Возможно, ваши самые худшие дни послужили основой для принятия впоследствии самых разумных решений.

Вы можете возразить: «Нет, Тони, в моей прошлой жизни были такие вещи, которые не могут дать хорошего опыта. Я никогда не оправлюсь от этого, я всегда буду испытывать боль». Вы совершенно правы: до тех пор, пока вы будете цепляться за убеждение, что эти обстоятельства взяли над вами верх или что вы утратили что-то такое, чего нельзя вернуть, вы действительно будете вечно носить эту боль. Запомните: **утрата – плод вашего воображения. Ничто никогда не исчезает во Вселенной, оно лишь изменяет форму**. Если и есть что-то, что все еще причиняет вам боль, так это значение, которое вы этому придаете. Возможно, вам нужно просто обрести веру и сказать: «Хотя я и не понимаю, почему это случилось, но все равно хочу сохранить веру. Когда-нибудь, в положенный час, я все пойму».

Ограниченные подтверждения создают ограниченную жизнь. Если вы хотите расширить диапазон своей жизни, то должны расширить свои подтверждения, используя мысли и опыт, которые не стали бы частью вашей жизни, если бы вы сознательно не выявили их. Помните: очень редко хорошая мысль сама может обнаружить

себя; вы должны активно искать ее. Нужно следовать за вдохновляющими идеями и опытом.

Вселенная мыслей и опыта

Расширяя свои подтверждения, мы создаем огромные противоречия, с помощью которых пытаемся оценивать нашу жизнь и наши возможности. Если вы считаете, что ваши проблемы возрастают вне всяких пропорций, то представьте: **мы живем в галактике, которая содержит несколько сотен тысяч миллионов звезд. Затем представьте, что мы живем во Вселенной, имеющей несколько сотен тысяч миллионов галактик.** Другими словами, в одной только нашей галактике существует несколько сотен тысяч миллионов солнц. И вокруг этих солнц вращаются планеты. Представьте только размеры всего этого. Звезды в нашей галактике совершают один оборот вокруг оси Млечного Пути только раз в несколько сотен миллионов лет. Когда вы представите необъятность Вселенной, а потом бросите взгляд на продолжительность жизни человека (которая в среднем составляет около восьмидесяти лет), то неужели вы не сможете иначе взглянуть на все? Человеческая жизнь – это всего лишь пылинка в мироздании. И тем не менее люди до смерти беспокоятся о таких вещах, как оплата по закладным, какую марку автомобиля купить или как пройдет следующее деловое заседание.

Я считаю, что стебелек травы не менее важен, чем вечное движение звезд в поднебесье.

Уолт Уитмен

Я всегда стараюсь расширить и улучшить мои подтверждения, поскольку верю в старый компьютерный термин GIGO (каков запрос – таков ответ). Каждый день мы получаем новую информацию, идеи, опыт, ощущения, осваиваем новые понятия. Нам необходимо поставить «стражу» у дверей нашего разума, чтобы убедиться, что, когда бы нам ни позволили туда войти, это будет способствовать обогащению нашей жизни, что опыт, который мы приобретаем, добавит что-то новое к сокровищнице наших возможностей. Помогая нашим детям развиваться и расти, нам нужно направлять их в сторону приобретения опыта, который обеспечит позитивные подтверждения для их будущего, подтверждения, которые помогут им осознать, что они способны справиться практически со всем.

Одновременно нам нужно учить их, на что следует обращать внимание в жизни. Некоторые подтверждения могут оказать негативное воздействие на наш жизненный опыт и на качественный уровень нашей жизни.

Расширяйте свои подтверждения и свою жизнь

Мы всегда используем то позитивное, что преподносит нам жизнь, но мы должны делать это обдуманно. Выбор, который я делаю в своей жизни, основан на широком ряде реферативного опыта, который я собирал сознательно. Каждый день я изыскивал пути для собственного развития. В свои тридцать с небольшим лет я уже накопил, фигурально выражаясь, *столетний* опыт. Как я смею такое заявлять? Число ситуаций, которые несут всевозможные проблемы или обогащают жизнь, с которыми я сталкиваюсь в течение месяца, возрастает от соприкосновения с опытом и проблемами других людей, которые накапливали их годами.

Одним из основных способов приобретения опыта – а это началось, когда мне было семнадцать лет, – было чтение книг. Уже на раннем этапе своей жизни я развил убеждение, что **лидеры –**

это те, кто много читает. Книги уносили меня в иные страны, в иные миры и времена, где я мог встретить таких уникальных людей, как Авраам Линкольн или Ралф Уолдо Эмерсон, примеру которых я следовал как указаниям моих личных наставников.

Я понял также, что на страницах книг могу найти ответы фактически на любой вопрос. Этот спектр подтверждений, которые дали мне сотни книг, обеспечил бесчисленное множество возможностей выбора относительно того, как помочь людям. Я следовал этим подтверждениям, так как понимал, что, если не буду питать свой разум, требовавший подпитки, я вынужден буду заполнять его той интеллектуальной белибердой, которую в избытке предлагают телевизионные новости или сомнительные газетные материалы. Если они являются нашим основным источником информации, то можно ожидать весьма посредственных результатов.

Наиболее действенным способом получения глубокого понимания жизни и людей является самопознание с помощью многочисленных подтверждений. В юности я упорно искал духовного понимания, когда вдруг понял, что посещал только одну церковь и познавал только одну религиозную философию для всех аспектов моей жизни. В средней школе я получил стипендию по журналистике, которая дала мне право посещать двухнедельную программу в Калифорнийском политехническом университете в Сан-Луис-Обиспо. В то воскресенье всем нам дали задание написать рассказ о церковной службе.

Когда мы вышли на улицу, раздумывая, в какую церковь идти, я обнаружил, что меня тянет в церковь моего вероисповедания. Но по пути я слышал, как мои друзья говорят о церкви мормонов, мимо которой мы только что прошли, и о том, какие это «ужасные» люди, – и у меня появился интерес, захотелось узнать об этой «церкви». Я посетил службу и увидел, что мормоны любят Бога так же, как и я. Единственная разница состоит в том, что у них было несколько принципов, отличавшихся от моих собственных.

Отсюда началась моя духовная одиссея, которая в течение почти полутора лет развилась в некий личный ритуал. Когда мне было лет восемнадцать-девятнадцать, два или три раза в месяц я посещал церкви разных направлений: лютеранскую, католическую, баптистскую, методистскую, иудейскую, буддийскую и пр. В результате этого я действительно начал жить на более высоком духовном уровне и научился с уважением относиться к духовным убеждениям всех людей. И хотя я не подписался бы под многими из их принципов и понятий, но получил основательную базу для понимания других религий.

Если вы хотите расширить диапазон своей жизни, *предпринимайте шаги!* Приобретайте опыт. Поезжайте к морю и поныряйте с аквалангом. Исследуйте богатства подводного мира и посмотрите, на что он похож и на что похожи *вы* в совершенно иной среде. Совершите прыжок с парашютом. Когда вы находитесь на борту самолета на высоте 4000 метров над землей и знаете, что будете падать целую минуту со скоростью 180 километров в час, то для того, чтобы заставить себя выброситься из этого самолета, вам потребуется абсолютная вера. Вы не узнаете, в чем *состоит вера*, пока не получите подтверждения! Научитесь управлять вертолетом. Уверяю вас, это в корне изменит вашу жизнь. Выделите четыре дня и сходите в школу автогонщиков. Вы узнаете об ограничениях и возможностях больше, чем можете себе представить. Или на рок-концерт, если до сих пор избегали подобного развлечения. Расширьте диапазон своего выбора. Сходите в детскую больницу в посетительские часы. При встрече с больными детьми расскажите им какие-нибудь интересные истории. Попытайтесь найти взаимопонимание и способ прикоснуться к жизни других людей – это навсегда изменит вашу жизнь.

Может быть, самое время окунуться в иную культуру и увидеть мир другими глазами. А может,

самое время посетить Фиджи и принять участие в церемонии *вкушения кавы* с местными жителями. Или примите участие в программе общественного патрулирования при департаменте местной полиции; это даст вам возможность, сидя на заднем сиденьи патрульной машины, увидеть жизнь общества глазами полицейского. Помните, что если вы хотели понять и оценить людей, то одним из наиболее действенных способов является умение разделить с ними некоторые из их подтверждений. Возможно, самое время пойти опять в школу и, изучая биологию, психологию, исследовать «внутреннюю вселенную» или лучше понять нашу культуру путем изучения социологии или антропологии. Не забывайте, что любые ограничения являются результатом ограниченных подтверждений. **Расширьте круг своих подтверждений – и вы немедленно расширите интересы своей жизни.**

Упомянутые мною возможности являются не только волнующими и вдохновляющими, они способствуют также активизации ваших жизненных соков. Вы не обязаны делать все то, что я советую, для того чтобы получить новые подтверждения. Вам не нужно отправляться на сафари в Африку; достаточно просто помочь обездоленному человеку обрести силы, о существовании которых он даже не подозревал. С помощью *только одного нового подтверждения* можно открыть для себя целый мир. Это может быть «что-то» новое, что вы увидели или услышали в разговоре с кем-то, в кинофильме, на семинаре, прочли на страницах этой книги, – *никогда не знаешь, когда и где это может случиться*.

Единственный способ расширить границы возможного – это шагнуть в невозможное.

Артур Кларк

А сейчас давайте составим перечень некоторых из наиболее сильных подтверждений, которые сформировали вашу жизнь. **Уделите минуту и запишите пять наиболее сильных подтверждений, которые сформировали вас как личность.** Дайте не только описание этого опыта, но и то, какое он оказал на вас воздействие. Если это оказало на вас негативное влияние, немедленно попытайтесь *во что бы то ни стало* иначе интерпретировать это событие. Это может потребовать определенной веры или перспективы, которую вы никогда прежде не рассматривали. Помните: **все в жизни происходит по какой-то причине и с какой-то целью и может сослужить вам службу.** Иногда уходят годы или десятилетия на то, чтобы найти в этом смысл. Но смысл есть в *любом* опыте человека.

Когда вы будете просматривать список событий, которые оказали позитивное влияние на формирование вашей жизни, я хочу, чтобы вы представили кое-какие новые подтверждения, которые могут оказаться очень ценными для вас. Какие новые подтверждения вам необходимы? Хорошим вопросом мог бы быть следующий: «*Для того чтобы действительно преуспеть на самом высоком уровне, достичь того, чего я действительно хочу в своей жизни, какие мне нужны подтверждения?*» Возможно, вам необходимо взять за образец того человека, у которого действительно прекрасно сложились взаимоотношения; выяснить, каковы его убеждения, подтверждения, что помогло ему в этом. Или вам просто нужно найти подтверждения, которые заставили бы вас больше ценить жизнь или чувствовать, что вы вносите свой вклад в общее дело.

А теперь представьте, что у вас есть несколько *забавных* подтверждений. Может быть, вы в них «не нуждаетесь», но представьте несколько таких, которые позабавили бы вас или просто заставили бы почувствовать себя хорошо. Я начал изучать боевые искусства, поскольку знал, к каким невероятным успехам может привести дисциплина. Я заработал свой черный пояс в тэквондо за восемь месяцев, учась непосредственно у великого мастера Ихун Рхи и

воспроизводя его невероятную сосредоточенность. Я понимал, что если бы мог так же неистово поддерживать самодисциплину в других сферах своей жизни, то это подтверждение распространилось бы и на многие другие области – и это так и было. Итак, что еще вы могли бы сделать?

Когда вы с помощью метода «мозгового штурма» составите список наиболее значимых подтверждений для ознакомления, поставьте на каждом дату и время. Определите, когда вы собираетесь осуществить каждое из них. Когда вы собираетесь научиться говорить по-испански, по-гречески или по-японски? Когда вы собираетесь совершить полет на воздушном шаре? Когда собираетесь сходить в местный дом престарелых? **Когда собираетесь сделать что-нибудь необычное или новое?**

Каковы подтверждения, которые могли бы оказаться для вашей семьи бесценными? Может быть, это отправка детей в Смитсониан, а может, что-то столь же простое, как сидеть и говорить о тех подтверждениях, которые семья уже разделяет, или встреча с бабушкой и дедушкой и беседа об их жизни и о том, чему их научила жизнь. Какие бесценные подтверждения могут оказаться у этих шестидесяти-, семидесяти-, восьмидесяти– и девяностолетних стариков для нас, более молодых!

Одним из наиболее сильных подтверждений, которые я делил с членами своей семьи, является раздача обедов в День Благодарения тем, кого некому навещать. Никогда не забуду реакции моего младшего сына в один из таких дней, когда ему было четыре года. Это было первое посещение сыном Дома призрения, который находился в парке Ошенсайд, штат Калифорния. Там мы нашли человека, спавшего на полу ванной комнаты без дверей, прикрытого какими-то лохмотьями, которые он нашел в баках с мусором. Мой сын с удивлением смотрел на его длинную бороду, и я заметил, что он испуган.

Я дал сыну корзину с едой и разными вещами и сказал: «Пойди, отдай это тому человеку и пожелай ему счастливого Дня Благодарения». Ярек нерешительно приблизился к старику. Когда он вошел в ванную комнату с корзиной, которая была размером чуть ли не с него самого, он осторожно поставил ее на пол. Мужчина выглядел так, как будто был пьян или не совсем проснулся. Ярек тронул его за плечо и сказал: «Счастливого Дня Благодарения!» И вдруг этот человек качнулся вперед и схватил моего сынишку за руку. У меня екнуло сердце, и я готов был броситься к ним, когда увидел, что старик поцеловал руку Ярека и хрипло прошептал: «Спасибо за заботу». Вы только подумайте, какое это было подтверждение для четырехлетнего мальчика!

Запомните: нашу жизнь формируют отдельные моменты. И только от нас зависит, найти эти моменты или создать их – такие моменты, которые расширят, а не ограничат наши возможности.

Поэтому сейчас встаньте с дивана и вступите в жизненную игру. Дайте разыграться своему воображению, дайте волю своим возможностям – всем тем вещам, которые вы можете исследовать и испытать, – и начинайте это немедленно. Какой новый опыт вы могли бы приобрести *сегодня*, который расширил бы диапазон вашей жизни? Какого типа человеком вы станете? Предпримите действие и насладитесь процессом реализации возможностей. Давайте посмотрим, какие глубокие изменения приносит…

18. Индивидуальность: ключ к процветанию

Нельзя достичь ничего выдающегося без выдающихся людей, а люди только тогда бывают выдающимися, когда принимают решение стать таковыми.

Шарль де Голль

Физически он был ничем не примечателен. Китайские коммунисты держали его в заключении в очень тесной комнатушке более двадцати часов, но не избивали и не пытали. Они даже предложили ему одну или две сигареты… И в результате столь вежливого обращения этот солдат держал теперь документ, составленный *его собственной рукой*, где подробно описывались бесчисленные акты несправедливости и разрушительного действия американского уровня жизни – капиталистического общества – и восхвалялись превосходство и гуманная этика коммунистической системы. Более того, очерк, написанный этим солдатом американской армии, теперь передавали по радио во многих лагерях для военнопленных, находящихся на территории Северной Кореи, а также в американских воинских частях, расположенных в Южной Корее. Он впоследствии разгласил секретную военную информацию в разговоре со своими сокамерниками-заключенными, обвинив во всем свою собственную страну.

Что заставило этого человека полностью изменить свое мировоззрение и отказаться от убеждений, которые складывались на протяжении всей его жизни? Что заставило его отказаться от основных ценностей, которыми он прежде дорожил, и начать сотрудничать с врагом? Какое изменение произвело такой радикальный переворот в мыслях, эмоциях и действиях человека?

Ответ можно найти, если проследить путь этого человека и попытаться понять, что заставило его **изменить свою индивидуальность**. А теперь он действовал просто в соответствии со своим представлением о себе.

В этой книге вы вместе со мной исследовали воздействие убеждений – одного из базовых элементов основной системы, регулирующей все наши оценки. Убеждения управляют нашими умозаключениями и, следовательно, учат нас, как достичь хорошего настроения и что для этого нужно предпринять. Однако есть разные уровни убеждений, оказывающих разной степени воздействие на качественный уровень нашей жизни. Некоторые носят очень специфический характер. Например, убеждения, которые вы имеете относительно одного из своих друзей, будут определять ваш образ мыслей, отношение к его поведению и то значение, которое вы связываете со всем, что он делает. Если вы «знаете», что он вас любит, то, даже если он в какой-то момент выражает свое негодование, у вас не возникает никаких сомнений относительно сущности его отношения к вам. Это убеждение будет управлять вашим отношением к этому человеку. Но это не значит, что точно так же вы повели бы себя с другим человеком. Эти убеждения воздействуют на вас только в одной сфере жизни – вашего отношения к другу.

Однако некоторые убеждения оказывают особенно сильное влияние на вашу жизнь; я называю их **глобальными**. Они являются основой для далеко идущих последствий. Например, ваши убеждения относительно людей в общем будут оказывать влияние не только на стиль вашего общения с другом, но и со всеми, с кем вам придется встречаться. Эти убеждения будут влиять на вашу профессию, уровень доверия окружающим, ваш брак и т. д.

Например, ваши глобальные убеждения относительно понятий *скудости и изобилия* будут определять уровень вашего стресса и комфорта с точки зрения времени, денег, энергии и духовного начала. Если вы будете считать, что живете бедно, то постоянно будете жить в страхе, что всего этого у вас недостаточно. Это беспокойство будет оказывать влияние на то,

что вы думаете о своих соседях, сотрудниках, финансовых возможностях и благоприятных возможностях в целом.

Например, ваши глобальные убеждения относительно понятий *скудости и изобилия* будут определять уровень вашего стресса и комфорта с точки зрения времени, денег, энергии и духовного начала. Если вы будете считать, что живете бедно, то постоянно будете жить в страхе, что всего этого у вас недостаточно. Это беспокойство будет оказывать влияние на то, *что* вы думаете о своих соседях, сотрудниках, финансовых возможностях и благоприятных возможностях в целом.

Однако более сильным является внутреннее убеждение, которое служит основным фильтром для всех наших понятий. Это убеждение непосредственно управляет согласованностью решений, которые вы принимаете в жизни. Эти убеждения касаются вашей **индивидуальности**.

То, что мы можем или не можем сделать, что считаем возможным или невозможным, редко бывает результатом наших истинных способностей. Это больше похоже на подтверждение наших убеждений относительно того, **кто мы есть**. В сущности, если вы когда-либо оказывались неспособными даже *рассмотреть* вопрос относительно того или иного действия и говорили: «Я никогда не смогу этого сделать» или «Я просто не такого типа человек», то вы просто бились о барьеры ограниченной индивидуальности. Конечно, это не всегда так уж плохо. Не допускать даже мысли о том, что вы можете быть убийцей, – это понятно. Не представлять себя кем-то, кто верховодит другими, вероятно, полезно. Важно осознать, что мы оцениваем себя не только с позиции, кем мы являемся, но также и с позиции, кем мы не являемся.

Что же такое, в более точном представлении, индивидуальность? Это просто **убеждения, которые мы используем для определения нашей собственной личности, того, что делает нас единственными в своем роде – хорошими, плохими или, по крайней мере, не похожими на других индивидуумов**. А наше *чувство уверенности* относительно того, кто мы есть, определяет границы и ограничения, внутри которых мы живем.

Наши способности многогранны, но многие ли из них мы используем, зависит от нашей индивидуальности. Например, если вы чувствуете уверенность в том, что вы решительный, отважный человек, значит, вы обходитесь тем набором правил поведения, которые соответствуют вашей личности. То, как вы воспринимаете себя – деятельным человеком или лежебокой, – сию минуту задействует соответствующие вашей оценке внутренние ресурсы. Вы, вероятно, читали книгу «Пигмалион в классной комнате», в которой подробно описано невероятное изменение, происшедшее в работоспособности учеников, когда их убедили в том, что они одаренные дети.

Время от времени исследователи доказывали, что способности учеников в значительной степени зависят от того, какой личностью каждый из них себя считает и каково мнение учителей об уровне их интеллекта. При проведении одного исследования группе учителей сказали, что некоторые ученики в их классе – действительно очень одаренные дети, и попросили всячески способствовать их дальнейшему развитию. Как можно было ожидать, эти дети стали самыми успевающими учениками в классе. Наиболее важным в исследовании было то, что эти ученики до сих пор никак не проявляли своих способностей, а некоторые из них даже считались слабыми. Все дело в том, что у них появилось чувство уверенности, что они превосходят других (прежде учителя внушали им, что это «ошибочное убеждение»), и это явилось стимулом для успеха.

Воздействие этого принципа можно заметить не только на учениках. **Если другие люди воспринимают вас как несамостоятельного человека, то они будут относиться к вам соответственно.** Часто это не имеет ничего общего с вашим истинным характером. Например, если кто-то видит в вас плута, даже если вы честный человек и делаете добрые дела, то он всегда будет искать в ваших действиях какие-нибудь козни. Но что еще хуже, так это то, что даже после вашего позитивного изменения некоторые люди не изменили своего представления о вас и направляют ваши собственные эмоции и убеждения обратно в старое русло – к прежним поступкам и прежнему отношению к себе. Все мы должны помнить, что обладаем невероятной силой воздействия на индивидуальность тех, о ком больше всего заботимся.

Это та сила, с помощью которой Марва Коллинз управляет своими учениками, когда хочет внушить им веру в то, что они хозяева своей судьбы и обладают такими же талантами, как и любой другой человек.

Наилучшее впечатление оставляют те, кто вовремя уходит.

Ралф Уолдо Эмерсон

Все мы действуем в соответствии с нашим представлением о себе, независимо от того, верно это мнение или нет. Дело в том, что **одной из наиболее действенных сил в человеке является потребность в соответствии.**

В течение жизни мы привыкли связывать большое страдание с несоответствием, а удовольствие – с соответствием. Подумайте над этим. Какие прозвища мы присваиваем людям, которые говорят одно, а делают другое, которые настойчиво утверждают что-то, а потом отказываются от этого? Мы называем их лицемерами, хитрыми, непостоянными, ненадежными, ханжами, притворщиками, изворотливыми, нестоящими людьми. Разве *вам* понравилось бы иметь подобную характеристику? Разве вы когда-либо *думали* о себе так? Ответ очевиден: решительно нет! В итоге, если мы заняли определенную позицию (особенно общественную) и создали представление о себе (кто мы есть или что о нас думают другие), то будем чувствовать необходимость сохранять соответствие с этой позицией, независимо от того, чего эта негибкость нам может стоить в будущем.

И наоборот, способность сохранять постоянную индивидуальность заслуживает особых похвал. Как мы называем людей постоянных? Для этого мы пользуемся такими характеристиками, как надежный, стоящий, лояльный, твердый, умный, стабильный, рациональный, верный. Как бы вы хотели, чтобы люди называли вас, описывая ваши основные качества? Какие чувства это вызывало бы у вас относительно себя? И опять ответ очевиден: большинству людей такие эпитеты не понравились бы. Таким образом, необходимость сохранять соответствие становится неотъемлемой частью вашей способности избежать страдания и получить удовольствие.

Глупое постоянство – это свойство недалекого ума.

Ралф Уолдо Эмерсон

«Эффект Пигмалиона» может дать и обратный результат. Если вы чувствуете уверенность в том, что вы «инвалид-интеллектуал», то это становится самопророчеством. Это в корне отличается от вашей веры в то, что ваша нынешняя стратегия относительно знаний является неэффективной. Способность изменить чью-то стратегию воспринимается большинством из нас как простая и достижимая задача, если у нас есть хороший учитель. Однако изменение себя – изменение нашей сущности – считается большинством из нас делом почти невозможным.

Столь распространенный ответ «Я таков, каков я есть» может убить любую мечту. Он несет в себе своего рода приговор, по которому проблема становится недоступной изменению и перманентной.

Человек, который верит, что имеет пристрастие к наркотикам, может измениться. Это будет трудно, но все-таки возможно, хотя может оказаться процессом продолжительным. И наоборот, человек, который считает себя наркоманом, как правило, возвращается к потреблению наркотиков даже после нескольких недель или месяцев воздержания. Почему? Да потому, что считает, что он *именно таков*: он не имеет пристрастия к наркотикам; он *является* наркоманом. Помните, в главе 4 говорилось, что, хотя человек имеет какое-либо убеждение, он игнорирует и даже защищается от любого свидетельства, которое противоречит его убеждению. Подсознательно этот человек не верит, что может осуществить долгосрочное изменение, и это убеждение будет направлять его дальнейшее поведение.

К тому же часто в процессе поддержания этого негативного поведения появляется побочная выгода. Этот человек может оправдывать свою зависимость тем, что не может собой управлять – просто «он-де таков», – вместо того чтобы стать лицом к истине, заключающейся в том, что употребление наркотиков является его сознательным решением. Это будет усиливаться потребностью нервной системы человека в постоянстве действий, и он будет возвращаться к этой разрушительной модели снова и снова. Отказаться от своей драматической индивидуальности кажется для него более болезненным, чем явно разрушительное воздействие самих наркотиков.

Почему? Потому, что **все мы испытываем потребность в чувстве уверенности. Большинство людей ужасно боятся неизвестности. Неуверенность подразумевает потенциальную возможность страданий,** и мы скорее согласимся претерпеть страдание, о котором уже имеем представление, чем будем пытаться справиться с ним, что связано с неизвестностью. Поэтому, живя в постоянно изменяющемся мире, где мы всегда заняты созданием новых отношений, сменой ролей на работе, изменяющимися обстоятельствами и непрерывным потоком новой информации, единственной вещью, которую все мы считаем постоянной, является осознание нами своей индивидуальности. Если мы начнем спрашивать, кто мы такие, то каким образом и на какой основе будем строить свою жизнь?

Почему? Потому, что **все мы испытываем потребность в чувстве уверенности. Большинство людей ужасно боятся неизвестности. Неуверенность подразумевает потенциальную возможность страданий,** и мы скорее согласимся претерпеть страдание, о котором уже имеем представление, чем будем пытаться справиться с ним, что связано с неизвестностью. Поэтому, живя в постоянно изменяющемся мире, где мы всегда заняты созданием новых отношений, сменой ролей на работе, изменяющимися обстоятельствами и непрерывным потоком новой информации, единственной вещью, которую все мы считаем постоянной, является осознание нами своей индивидуальности. Если мы начнем спрашивать, кто мы такие, то каким образом и на какой основе будем строить свою жизнь?

Если вы не знаете, кто вы такой, то как сможете принять решение что делать? Как вы сможете сформулировать свои ценности, выработать убеждения или установить принципы? Как сможете судить о том, что хорошо, а что плохо? Самой большой проблемой для человека, который воспринимает свою индивидуальность как привыкание к наркотикам, является вопрос: «Чем он заменит эту индивидуальность? Освобождением от наркотиков?» Это не изменит его индивидуальность, а просто опишет его состояние, в котором он находится на данном этапе. Этого не сделает также «освобождение от наркотиков», так как большинство людей оценивают его как временное состояние. Когда у такого человека вырабатывается

убеждение, что он абсолютно чист, что он теперь «христианин», «мусульманин», «иудей», «буддист» либо что он теперь «лидер» или же что угодно другое, но только не «наркоман», *вот тогда-то и изменяется его поведение*. **Когда мы вырабатываем новые убеждения относительно того, кто мы есть, наше поведение изменяется с целью поддержания нашей новой индивидуальности.**

То же самое происходит с человеком, имеющим избыточный вес, весь облик которого как бы говорит: «Я толстяк». Этот человек может сесть на диету и сбросить вес за короткое время, но потом он наберет его снова, потому что его чувство убежденности относительно того, кто он такой, будет направлять все его поступки до тех пор, пока они однажды опять не станут соответствовать его индивидуальности. Все мы стремимся поддерживать цельность своих убеждений относительно того, кто мы есть, даже если эти убеждения имеют разрушительный и расслабляющий характер.

Единственным способом создать продолжительное изменение для индивидуума, употреблявшего наркотики, является изменение его убежденности «Я наркоман» на «Я здоровяк», или «Я живой пример того, что нет в мире перманентных проблем», или «Я теперь_____». К а кой бы ни была новая индивидуальность, она должна быть такой, при которой вопрос потребления наркотиков исключается. Если бы такому человеку опять предложили наркотики, его немедленной реакцией была бы уже не оценка, следует ему употреблять их или нет, а неотвратимое утверждение, сделанное с абсолютной уверенностью: «Я уже не тот человек. Таким я был когда-то».

Те, у кого избыточный вес, должны трансформировать свою индивидуальность с толстяка на здорового, стройного, атлетически сложенного человека. Такое изменение индивидуальности изменит их поведение, начиная с режима питания и заканчивая физическими упражнениями, и позволит произвести долгосрочные физические изменения, соответствующие их новой индивидуальности. Это изменение может показаться просто игрой слов, но на самом деле это гораздо более глубокое и основательное преобразование человеческой личности.

В сущности, **одно изменение индивидуальности может вызвать изменение всей вашей основной системы**. Подумайте об этом. Разве наркоман имеет совершенно другую систему оценок – **состояний**, которые он постоянно испытывает, **вопросов**, которые задает, **ценностей**, которые направляют его действия, и **подтверждений**, которые он использует для выработки **убеждений**, – чем тот, кто считает себя лидером, любовником, атлетом или вкладчиком? И хотя правда то, что не все изменения индивидуальности бывают окончательными, некоторые действительно приобретают такую твердую основу, что основная система почти моментально заменяется другой.

Если вы неоднократно пытались произвести конкретное изменение в своей жизни, делая себе постоянные уступки, то неизменно возникала проблема из-за создания бихевиорального или эмоционального изменения, которое не согласуется с вашим убеждением относительно того, кто вы есть. Сдвиг, изменение или развитие индивидуальности могут произвести самые глубокие и быстрые улучшения в качественном уровне вашей жизни.

Как формируется ваша индивидуальность

Почему так получилось, что во время войны в Корее среди американских военнопленных было больше доносчиков на своих товарищей заключенных, чем в любой другой войне в современной истории? Ответом является то, что китайские коммунисты, в отличие от

союзников, Северной Кореи, понимали **силу индивидуальности для мгновенного изменения не только давно устоявшихся убеждений и ценностей человека, но и его действий.** Вместо того чтобы подвергать заключенных изощренным пыткам, они использовали собственный оригинальный психологический прием, направленный не просто на то, чтобы извлечь информацию или добиться уступчивости, а, скорее, на то, чтобы обратить в «свою веру» американского солдата, заставив его принять определенную политическую философию. Они понимали, что если внушат ему ряд новых убеждений и ценностей, то американский солдат увидит, что его страна играет в этой войне разрушительную роль, и в результате этого станет выполнять любое их требование. И они в этом преуспели. Понимание того, что они делали, поможет вам осознать, каким образом вы пришли к вашей нынешней индивидуальности и как вы можете ее, а следовательно, и всю вашу жизнь изменить в считанные минуты.

Перед китайскими коммунистами стояла трудноразрешимая задача. Как можно полностью изменить чью-нибудь индивидуальность, не прибегая к угрозе смерти или обещанию свободы, особенно зная, что американского солдата обучают сообщать в таких ситуациях только его имя, звание и порядковый номер? Их план был очень прост: начинай постепенно и методично делай свое дело. Китайцы понимали, что **наш способ идентификации человека опирается на его действия**. Например, как узнать, кто является вашим истинным другом? По его действиям или по тому, как он относится к другим людям? Настоящий секрет коммунистов заключался в том, что они понимали, как мы определяем, кто мы есть в действительности, – по нашей индивидуальности и нашим действиям. **Другими словами, для того чтобы определить, кто вы есть, оценивайте те поступки, которые совершаете.** Китайцы знали, что для того, чтобы достигнуть более значительной цели – изменения убеждений военнопленного относительно его индивидуальности, – нужно заставить его делать то, что сделал бы предатель или убежденный коммунист.

Опять-таки, это была нелегкая задача, но они были убеждены, что решат ее, если будут изматывать американского военнопленного бесконечными разговорами по 12–20 часов подряд, а затем задавать один незначительный вопрос, на который он мог бы ответить что-нибудь типа «Соединенные Штаты не идеальная страна» или «Это правда, в коммунистической стране нет безработицы». Закладывая этот фундамент, китайцы действовали по принципу «Тише едешь – дальше будешь». Они понимали нашу потребность в постоянстве. Раз мы приняли установку верить во что-то, то обязаны стремиться это подкреплять.

Они просто просили военнопленных написать что-нибудь о несовершенстве американского строя. Затем находящегося в изможденном состоянии солдата спрашивали: «Какие еще преимущества имеет коммунизм?» И в течение короткого промежутка времени военнопленный, сидя перед своим противником, документированно нападал не только на собственную нацию, но также хвалил коммунизм, приводя всевозможные доводы и записывая их собственной рукой. А теперь ему нужно было оправдаться перед самим собой, почему он сделал это. Его не били и не предлагали никакого вознаграждения. Он просто делал незначительные заявления, удовлетворяя свою потребность сохранить соответствие с тем, что он уже написал, а теперь даже подписал в качестве документа. Как он мог бы объяснить свое «добровольное желание» сделать это? Впоследствии его попросят зачитать эту бумагу во время дискуссии с группой других заключенных или даже написать об этом очерк.

Когда китайцы передавали по радио такие очерки, называя имена заключенных, написавших их, военнопленные вдруг оказывались всенародно признанными «пособниками» врага. Когда товарищи по заключению спрашивали такого солдата, почему он это сделал, он не мог защищаться, оправдываясь тем, что его пытали. Он вынужден был оправдать свои действия перед самим собой, чтобы поддержать собственное чувство индивидуальности. *И вот он*

начинал утверждать, что написал это потому, что это правда! В этот момент его индивидуальность изменялась. Теперь он воспринимал себя как сторонника коммунизма, и все окружающие тоже называли его так. И тем самым укрепляли его новую индивидуальность, обращаясь с ним так же, как они обращались со своими охранниками-коммунистами.

Его новая индивидуальность вынуждала его открыто обвинять свою страну, и для того, чтобы поддержать соответствие между своими заявлениями и новым прозвищем, он обычно еще интенсивнее начинал сотрудничать с теми, кто захватил его в плен. Это был один из самых блестящих аспектов стратегии китайцев: «привести в соответствие его собственные убеждения и представление о себе с тем, что он сделал».

Однако, прежде чем решительно осудить американских военнопленных, нам следует внимательно посмотреть на себя. А разве вы сознательно выбрали *свою* индивидуальность или это явилось результатом того, что вам подсказали другие люди, либо какого-то важного события в вашей жизни и других факторов, которые происходили без вашего ведома и одобрения? Какое поведение вы приобрели, которое помогает вам теперь сформировать основу своей индивидуальности?

Вам хотелось бы подвергнуть себя болезненной процедуре пункции костного мозга, чтобы оказать помощь незнакомому человеку? Тем не менее, проводя исследование, ученые обнаружили, что если человека убеждали, что этот поступок делает благородной его индивидуальность, то он соглашался быть донором, чтобы соответствовать этой индивидуальности.

Исследование показало, что, когда субъектов просили сначала взять на себя незначительные обязательства и совершить два простых действия, которые не требовали добровольного «отступления от принципов», у многих вырабатывалась новая индивидуальность. Они начинали смотреть на себя как на «доноров» – людей, которые безо всяких условий обязуются помогать тем, кто нуждается в их помощи, жертвуя при этом своим здоровьем. Когда это происходило – делался запрос на сдачу костного мозга, – люди чувствовали необходимость подчиниться своей новой индивидуальности, независимо от наличия свободного времени, денег или страха физической боли. **Их отношение к себе как донорам становилось отражением их сущности. При формировании поведения человека нет более мощного рычага, чем индивидуальность.**

Вы могли бы спросить: **«Разве моя индивидуальность ограничена опытом?» Нет, она ограничена вашей интерпретацией этого опыта. Ваша индивидуальность – это не что иное, как решения, которые вы принимаете относительно того, кто вы есть и каким решили стать. Вы становитесь тем, кем себя назвали. Слово, которым вы определяете свою индивидуальность, определяет вашу жизнь.**

Сильное страдание помогает устранить кризис индивидуальности

Люди, которые действуют несоответственно тому образу, в котором они себя представляют, сеют зерна социальной модели «кризиса индивидуальности». Когда кризис наступает, они тут же теряют ориентацию и начинают сомневаться в своих убеждениях. Весь их мир переворачивается вверх ногами, и они испытывают сильный страх перед страданием. Это как раз то, что случается с очень многими людьми, считающими себя еще достаточно молодыми; признаки приближающейся старости вызывают у них страх перед новой, менее желаемой для

них индивидуальностью, которую они должны будут обрести. Поэтому в отчаянной попытке сохранить прежнюю индивидуальность они совершают поступки, доказывающие, что они все еще молоды: покупают скоростные автомобили, изменяют прическу, разводятся, меняют работу.

Если бы у этих людей было четкое понимание своей истинной индивидуальности, то разве они вообще ощутили бы этот кризис? Я полагаю, что нет. Если ваша индивидуальность в основном связана с возрастом или внешним видом, то «старение индивидуальности» определенно вызовет страдание, поскольку это то, что будет изменяться. Если же у вас более широкое понятие о собственной личности, то вашей индивидуальности это не угрожает.

Да же бизнес может пережить кризис индивидуальности. Так, «Xerox Corporation» претерпела любопытное изменение собственного имиджа. Когда появились многообещающие персональные компьютеры, эта компания захотела использовать свою технологическую мощь для того, чтобы выйти на этот новый, волнующий рынок. Она привлекла к работе штат исследователей и разработчиков, и после того, как на это было потрачено приблизительно 2 миллиарда долларов, они разработали ряд новшеств, включая прекурсор к тому элементу, который мы теперь называем «мышь».

Тогда почему «Xerox» не вступила в конкурентные гонки с такими компьютерными фирмами, как «Apple» и IBM? Одной из причин, несомненно, является то, что в самом начале индивидуальность этой компании не позволяла ей оказаться во главе этого направления. Даже ее «графическая» идентичность ограничивала ее возможности. Символизируя точную процедуру копирования рукописи, она едва ли могла подходить для новой, более высокой технологии, в рамках которой одним из важнейших критериев являлась скорость. Со стороны потребителя «Xerox» оценивалась как ведущая в мире компания по производству копировальной техники, но эта фирма не внушала большого доверия как продавец компьютерной техники. Представьте это несоответствие графической индивидуальности, не имевшей ничего общего с процессом быстрой обработки информации, – и вы поймете, откуда начались некоторые проблемы этой компании.

Эксперты по маркетингу и конструированию графического оборудования скажут вам, что корпоративный имидж представляет собой гигантский фильтр, через который потребители пропускают информацию относительно того, что можно купить, – они ведь должны знать, кто вы и какова ваша основная продукция; вкладывая огромные суммы денег, они хотят покупать у компании, само имя которой говорит о качестве ее продукции. Когда «Xerox» еще только боролась за включение этого нового аспекта – компьютеризации – в ее уже существующую индивидуальность, другие компании быстро вышли вперед, завладев рынком. Тогда компания решила, что, вместо того чтобы изменять свою индивидуальность, она просто использует ее. Она *компьютеризирует процесс фотокопирования* и бросит все свои средства на усовершенствование того, что уже умеет делать лучше всех.

И «Xerox» одолела процесс трансформации, представляя новые «изображения „Xerox“» – с помощью рекламы и объявлений, начинающихся показом графопостроителей, аппаратных средств, программного обеспечения, коммуникационных схем и заканчивающихся словами: «„Xerox…“ Компания документирующей техники». Эта новая, расширенная индивидуальность должна отстояться в умах людей и способствовать расширению рынка компании; и она использовала любую возможность, чтобы добиться этого.

По-китайски слово «кризис» состоит из двух символов – один означает опасность, а другой – благоприятную возможность.

Джон Ф. Кеннеди

Большинство из нас не видят ничего страшного в том, чтобы изменить свое поведение, но перспектива изменения индивидуальности для многих кажется угрожающей или даже невозможной. Нарушение наших внутренних убеждений относительно того, кто мы есть, причиняет нам самые сильные страдания, и некоторые люди даже идут на самоубийство, чтобы сохранить свои убеждения. Это с огромной драматической силой описано в великом произведении Виктора Гюго «Отверженные». Когда герой книги Жан Вальжан был освобожден из тюрьмы, где вместе с другими заключенными находился на каторжных работах, он чувствовал себя потерянным и одиноким. И хотя на протяжении многих лет он находился под наблюдением французской полиции, он никак не мог смириться с тем, что его называли «преступником» (ведь он всего лишь украл буханку хлеба, чтобы прокормить погибавшую от голода семью, и был за это приговорен к многим годам каторжных работ); выйдя на свободу, он обнаружил, что не может получить работу, чтобы честно заработать на жизнь. Его презирали и гнали отовсюду только потому, что в прошлом он был осужден за кражу.

В конце концов, находясь в состоянии абсолютной беспомощности, он начинает обретать те индивидуальные черты, которые навязало ему общество: теперь он преступник, а значит, и действовать будет соответственно. И действительно, когда добрый священник принимает его в своем доме, кормит и дает ему ночлег, он реализует свою новую индивидуальность, украв у своего благодетеля серебряный столовый прибор. Когда полиция задержала Вальжана на дороге, то выяснилось, что он не только бывший каторжник, но и обокрал священника – это заслуживает сурового наказания.

Вальжана приводят обратно в дом священника, и, несмотря на наличие фактов, священник упорно утверждает, что подарил эти вещи Вальжану, и напоминает ему, что он забыл еще два серебряных подсвечника. К еще большему удивлению Вальжана, священник затем превращает свою великодушную ложь в истину и отпускает с миром бывшего каторжника с этим серебром.

Вальжану пришлось иметь дело со священником. Почему же тот поверил ему? Почему не отправил обратно, в тюрьму? Священник назвал Вальжана своим братом, сказав, что тот больше не принадлежит злу, что он честный человек и дитя Господа. Эта мощная модель разрушения изменила индивидуальность Вальжана. Он разорвал бумаги, выданные ему при выходе из тюрьмы, перебрался в другой город и обрел новую индивидуальность. По мере изменения его индивидуальности изменялось и все его поведение. Он становится мэром небольшого городка и помогает людям, живущим в его общине.

Вальжана приводят обратно в дом священника, и, несмотря на наличие фактов, священник упорно утверждает, что подарил эти вещи Вальжану, и напоминает ему, что он забыл еще два серебряных подсвечника. К еще большему удивлению Вальжана, священник затем превращает свою великодушную ложь в истину и отпускает с миром бывшего каторжника с этим серебром.

Вальжану пришлось иметь дело со священником. Почему же тот поверил ему? Почему не отправил обратно, в тюрьму? Священник назвал Вальжана своим братом, сказав, что тот больше не принадлежит злу, что он честный человек и дитя Господа. Эта мощная модель разрушения изменила индивидуальность Вальжана. Он разорвал бумаги, выданные ему при выходе из тюрьмы, перебрался в другой город и обрел новую индивидуальность. По мере изменения его индивидуальности изменялось и все его поведение. Он становится мэром небольшого городка и помогает людям, живущим в его общине.

Однако полицейский Жавер посвящает свою жизнь «крестовому походу» на Вальжана,

поискам бывшего каторжника, хочет предать его суду. Он убежден, что Вальжан – это зло, и решает, что должен стоять на страже справедливости и искоренения зла. Когда Жавер наконец арестовывает Вальжана, у последнего есть возможность избавиться от руки Немезиды, но он великодушно щадит своего врага. После того как Жавер узнает, что на протяжении всей своей жизни ловил того, кто оказался хорошим человеком – возможно, даже лучше, чем он сам, – он не может примириться с осознанием того, что, может быть, он-то и был олицетворением жестокости и зла. В результате он бросается в стремнину реки Сены.

Мучительнее всего была утрата веры в себя. Он потерял почву под ногами… О! Какое страшное падение! Человек-снаряд вдруг сбился с пути и летит вспять.

Виктор Гюго, «Отверженные»

Кто же вы?

Что же все это в действительности означает? Это кажется чем-то таинственным, пока мы не начнем по-настоящему оценивать себя. **Итак, уделите несколько минут для определения того, кем вы являетесь. Кто вы?** Существует множество методов, с помощью которых мы себя оцениваем. Мы можем описать себя с позиции эмоций (я человек любящий, миролюбивый, впечатлительный), профессиональной деятельности (я адвокат, я врач, я священник), титула (я вице-президент компании), материального положения (я миллионер, я владелец фирмы «Beemer»), выполняемой роли в семье (я мать, я старшая из сестер), нашего поведения (я игрок), наших метафор (я царь Вселенной, я выдающийся человек, я ничтожная личность), нашей обратной связи (я бесполезный человек), наших религиозных убеждений (я иудей), внешних данных (я красив, я уродлив, я стар), нашей значимости (я королева среди выпускников средних школ 1960 года), нашего прошлого (я неудачник) и того, чем мы не являемся (я не лодырь).

Индивидуальность наших друзей, ровесников имеет тенденцию оказывать свое влияние и на нас. Посмотрите повнимательнее на своих друзей. Часто вы являетесь отражением того, какими вы их себе представляете. Если ваши друзья хорошо воспитаны, добры, то, вероятно, такими же вы видите и себя. Период времени, который вы используете для оценки своей индивидуальности, также имеет немаловажное значение. Вы смотрите на свое прошлое, настоящее или будущее, чтобы определить, кто вы на самом деле? Несколько лет назад мое настоящее и прошлое не было столь интересным, поэтому я сознательно объединил свою реальную индивидуальность с предполагаемой индивидуальностью, каким я хотел стать. Мне не нужно было ждать; я начал жить как этот воображаемый человек *уже с этого момента*.

Очень важно, когда вы решаете этот вопрос, находиться в соответствующем состоянии. Вы должны быть расслаблены, спокойны и любознательны. Если вы просто осилите эту книгу, бегло и быстро ее прочтя, или будете часто отвлекаться в процессе чтения, то не получите нужных ответов.

Сделайте полный, глубокий вдох; расслабьтесь при выдохе. Настройте свой мозг на пытливое состояние – не опасливое, не обеспокоенное, не на поиски совершенства или чего-то конкретного. Просто спросите себя: *«Кто я такой?»* Запишите ответ, а затем опять задайте себе тот же вопрос. Каждый раз, ставя этот вопрос, записывайте то, что приходит вам в голову, стараясь постичь свою суть. Продолжайте спрашивать себя до тех пор, пока не получите описание интересующего аспекта своей индивидуальности, своего «я». Каким вы себя определяете? Какова ваша сущность? Какие метафоры вы используете для самооценки? Какую роль вы играете?

Если вы не сможете вызвать этого спокойного и пытливого состояния, то все ваши страхи и колебания относительно своей индивидуальности будут давать вам неадекватные ответы. Ведь если вы кому-нибудь зададите этот вопрос, неожиданно бросив: *«Кто ты такой?»*, не дав возможности этому человеку прийти в себя, то получите в ответ одну из двух реакций:

1. Недоумевающий взгляд. Такого рода вопрос любого поставит в тупик, поскольку у него никогда еще такого не спрашивали.

2. Уклончивый ответ. Его можно определить как «реакцию недоумения», когда человек просто отмахнется от вас: «Я – то, что я есть», – и этим разговор будет исчерпан. Я часто замечал, что, когда вы задаете человеку эмоциональный вопрос, он не может ответить вам, пока не ответит на два собственных вопроса.

Во-первых, он спрашивает себя: «Могу ли я ответить на этот вопрос?» Если человек не уверен в том, кто он такой, то обычно говорит: «Я не знаю», или дает вам первый пришедший в голову ответ. Иногда люди опасаются задавать себе этот вопрос, боясь обнаружить недостаток ясности в этой важной области своей жизни. Вторым вопросом, который они задают себе, прежде чем ответить, является: «Что за смысл в этом вопросе?»

Позвольте мне предложить вам ответ на эти два вопроса. Во-первых, вы *знаете*, кто вы есть. Да, вы можете дать ответ, если найдете время воспользоваться методом «мозгового штурма» прямо сейчас. Но вы должны довериться себе, дать волю потоку своих мыслей и записать их. Во-вторых, достоинство осознания того, кто вы есть, заключается в возможности сию минуту начать формирование своих поступков с учетом оценки своего «я».

Если вы найдете время обрести нужное состояние, то найдете…

Обдуманный ответ. Надеюсь, это тот ответ, который вы ищете сейчас!

Я мыслю, следовательно, существую.

Рене Декарт

Итак, уделите несколько минут ответу на вопрос, над которым размышляли философы на протяжении столетий – начиная с Сократа и заканчивая Сартром. Постарайтесь обрести спокойное, заинтересованное состояние. Сделайте глубокий вдох, затем выдох. И спросите себя: *«Кто я?»*

Я…

Чтобы помочь вам в самооценке, я напомню, что индивидуальность – это просто то, что отличает вас от других. Я привожу здесь пару упражнений, которые, надеюсь, доставят вам удовольствие.

1. Если бы вам пришлось занести в энциклопедию свое имя, то что бы вы о себе написали? Хватило ли бы вам трех слов для того, чтобы охарактеризовать себя, или это превратилось бы в огромную поэму? Прямо сейчас запишите характеристику, которую вы могли бы поместить под своим именем, случись ему попасть в энциклопедический словарь.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОЕЙ ЛИЧНОСТИ ДЛЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЧЕСКОГО СЛОВАРЯ

_____

Уделите этому несколько минут и дайте собственное описание. Сделав это, перейдите к следующему упражнению.

2. Если бы вам нужно было составить карту идентификации личности, которая давала бы истинное представление о том, кто вы есть на самом деле, что вы в ней написали бы и что опустили бы? Включили бы вы сюда свою фотографию или нет? Перечислили бы свои статистические данные? Привели бы описание физического состояния? Свои достижения? Эмоции? Убеждения? Стремления? Девиз? Способности? Найдите несколько минут для описания своей личности: что должно входить в эту карту, а что следует опустить, – чтобы посторонние могли иметь представление о том, кто вы есть *на самом деле*.

МОЯ КАРТА ИДЕНТИФИКАЦИИ ЛИЧНОСТИ

_____

А теперь взгляните на описание своей индивидуальности. В сущности, это история вашей жизни. Какие она вызывает у вас чувства? Надеюсь, вы найдете прямо сейчас несколько минут для того, чтобы сделать реальную самооценку, почувствовать глубокие эмоции, которые вызовет это знакомство с самим собой. Если заметите, что ваша индивидуальность подвержена страданию, знайте, что, **как бы вы ни называли свою индивидуальность, это просто установленное тождество** и что в любой момент вы можете все изменить. У вас есть на это энергия и сила. В сущности, после того как вы посмотрите, какова ваша личность, у вас появится возможность изменить свою индивидуальность, а следовательно, и свою жизнь.

Эволюция личности

Одна из моих приятельниц, женщина по имени Дебра, которую все знают как особу предприимчивую и неугомонную, недавно поделилась со мной историей о том, как она преобразовала свою индивидуальность. «В детстве я всегда была трусихой, – сказала она. – Я физически не переносила ничего, что могло бы оказаться потенциально неприятным для меня». После посещения нескольких моих семинаров, приобретя кое-какой новый опыт (подводное плавание с аквалангом, прыжки с парашютом), она поняла, что *может* делать эти вещи – если *заставит* себя. Но эти подтверждения еще не перешли в новое убеждение относительно того, кто она есть. Она теперь смотрела на себя как на «трусиху, которая прыгнула с парашютом». Преобразования еще не произошли, но, сама не ведая об этом, она уже *привела в движение* этот процесс. Она сказала мне, что другие люди завидуют ее достижениям, говоря, например, так: «Хотела бы я иметь такую выдержку, чтобы делать то, что делаешь ты. Ты такая смелая!» Она искренне удивлялась их замечаниям, но постепенно этот новый взгляд других людей на нее начал вызывать у нее сомнения относительно собственной оценки.

«Наконец, – сказала Дебра, – я начала связывать страдания с мыслью о том, что я трусиха. Я знала, что это убеждение ограничивает меня, **поэтому решила, что больше не хочу быть такой**». Все это время ее психика упорно боролась с несоответствием между тем, как оценивают ее друзья, и тем, как она сама воспринимает свою индивидуальность. Поэтому, когда ей опять представился шанс прыгнуть с парашютом, она сразу же ухватилась за него как за благоприятную возможность сделать «прыжок» от потенциальной возможности к действительности, от того, «что могло бы быть», к тому, «что есть». Она решила, что пришло время превратить мнение о ее индивидуальности как «предприимчивой женщине»

в убеждение.

Когда самолет набрал высоту 4000 метров, Дебра окинула взглядом своих менее опытных членов команды, пытавшихся побороть страх и лишь делавших вид, будто это доставляет им удовольствие. Она подумала про себя: «Вот такой и я всегда была, но **больше такой не буду**. Сегодня я действительно получу удовольствие!» Она использовала их мнение о себе для противопоставления собственному новому представлению о том человеке, которым она решила стать. Она подумала: «Так я *привыкла* реагировать», и была удивлена, заметив, что только что «произвела» в себе основное изменение. Она в своих глазах уже больше не трусиха, а смелая, предприимчивая, энергичная женщина, которая нашла свободное время для того, чтобы испытать наслаждение от прыжка.

Она первой выпрыгнула из самолета и, пока летела вниз, визжала от восторга, радости и приятного возбуждения. Никогда прежде она не испытывала такого сильного чисто физического подъема энергии и волнения. Одним из основных элементов, который, возможно, подтолкнул ее к краю, мгновенно укрепив новую индивидуальность, было взятое ею обязательство подать пример другим «парашютистам», сыграв роль лидера команды. Она сказала мне: «Это то же самое, что делаешь ты, Тони. Если ты во время семинара пытаешься разрушить страх и ограничения, но сам отказываешься идти в огонь и воду, твоя работа не принесет успеха. Получится, что ты *просто „болтаешь“*».

Преобразование индивидуальности Дебры было завершено. Получив новые подтверждения, которые начали пробивать скорлупу ее прежней индивидуальности, она приняла решение установить тождество с большей вероятностью, а когда наступил подходящий момент, Дебра противопоставила свою новую индивидуальность той, которую она не хотела больше иметь. Это был тот последний рычаг, необходимый для пре образования. Эволюция ее личности была простой, но очень эффективной. Это полное изменение индивидуальности теперь оказывает позитивное воздействие на ее детей, бизнес и все, с чем она связана. Сегодня она действительно предприимчивая женщина и лидер.

Конечно, вы всегда можете *принять решение* оценить себя заново. Представьте, какая это удивительная способность – воображение ребенка! То он представляет себя Зорро, мстителем под маской; то Геркулесом, героем Олимпа; то своим дедом, героем реальной жизни. Изменения индивидуальности могут происходить среди самых радостных и чудесных явлений жизни. Почему взрослые круглый год ждут праздника Дня Всех Святых или Нью-орлеанского карнавала? Одной из причин, я думаю, является то, что эти празднования *позволяют* нам выйти за рамки условностей, выплеснуть свое вечно сдерживаемое «я». В своем новом перевоплощении мы можем делать такие вещи, которые обычно не позволяем себе; мы можем делать то, что *хотим*, но вести себя так всегда считаем несовместимым с нашей индивидуальностью.

Суть в том, что мы могли бы поступать так в любой день года! Мы могли бы полностью изменить свою самооценку или решить выпустить наружу свет нашего истинного «я». Подобно Кларку Кенту, очаровывающему своими изящными манерами, сверкающему стеклами очков и деловым костюмом с иголочки – воплощение всемогущего супермена, – мы можем открыть в себе индивидуальность исполина, что гораздо значимее, чем наши поступки, значимее, чем наше прошлое, значимее, чем любой ярлык, который мы навешиваем на себя.

Способность переделать себя

А теперь давайте развиваться!

Если ваша индивидуальность не соответствует вашим стремлениям, то попробуйте выполнить следующее: сделайте четыре шага, чтобы переделать себя.

1. Составьте прямо сейчас список всех элементов своей индивидуальности, которые вы хотите приобрести. В процессе составления наслаждайтесь энергией, которая в вас есть и сейчас, чтобы измениться путем простого *принятия решения*. Кто те люди, которые обладают столь желанными для вас характеристиками? Могут ли они служить для вас живыми моделями? Вообразите, как вы *сливаетесь* с этой новой индивидуальностью. Представьте, как бы вы при этом дышали. Какая была бы у вас походка? Какая речь? Образ мышления? Какие бы вы испытывали чувства?

_____

2. Если вы действительно хотите совершенствовать свою индивидуальность и свою жизнь, то прямо сейчас примите сознательное решение, кем вы хотите быть. Попробуйте опять быть таким же веселым и беззаботным, как в детстве, и опишите подробно, кем вы решили быть сегодня. Уделите пару минут на то, чтобы записать свои желания.

_____

3. А теперь разработайте план действий, которые вы могли бы предпринять и которые заставили бы вас понять, что вы живете в соответствии со своей новой индивидуальностью. Для разработки этого плана обратите особое внимание на тех друзей, которых вы выбрали для времяпрепровождения. Будут ли они укреплять (разрушать) создаваемую вами индивидуальность?

_____

Нет ничего более приятного, чем видеть, как кто-то развивает свою индивидуальность. Одним из величайших удовольствий, которое я испытал за последние годы, было наблюдение за преобразованием личности моего старшего сына, Тайлера, когда он превращался из любителя, летавшего из любопытства со мной на вертолете, в асса-пилота реактивного самолета.

Какое произошло изменение в самооценке, когда он начал понимать, что становится одним из тех немногих, кто покоряет небо и создает для себя неограниченную свободу, которую лишь немногие позволяют себе испытать!

4. Последний шаг – это взять обязательство приобрести новую индивидуальность

путем заявления об этом вслух всем, кто вас окружает. Однако самым важным обращением будет обращение к самому себе. Используйте новый ярлык для описания своей личности каждый день, и это вскоре прочно укоренится в вашей нервной системе.

Будущее вашей индивидуальности

Даже после завершения этого упражнения вы захотите продолжать совершенствовать свою личность, развивать ее или выработать для себя лучшие принципы. Мы живем в динамичном мире, где наша индивидуальность должна постоянно развиваться, с тем чтобы повышать качественный уровень своей жизни. Вам необходимо знать о тех вещах, которые могут оказать влияние на вашу индивидуальность. Оцените, вдохновляют они вас или расхолаживают, и возьмите этот процесс под контроль. В противном случае вы станете заложником собственного прошлого. Любопытно было бы знать: **вы сейчас тот же человек, которым были, когда только что приобрели эту книгу?**

Я все время заново оцениваю себя, и люди часто удивляются, с какой уверенностью я начинаю новые рискованные предприятия. Меня часто спрашивают: «Как вам удалось достичь столь многого в жизни?» Я думаю, что большая часть этого заключается в том, что я смотрю на вещи не так, как большинство людей: **в то время как большинство людей стараются приобрести компетенцию, прежде чем почувствуют уверенность в себе, я принимаю решение чувствовать себя уверенным, и это дает мне упорство, благодаря которому я становлюсь компетентным.** Вот почему моя индивидуальность не ограничена прошлыми подтверждениями.

Я все время заново оцениваю себя, и люди часто удивляются, с какой уверенностью я начинаю новые рискованные предприятия. Меня часто спрашивают: «Как вам удалось достичь столь многого в жизни?» Я думаю, что большая часть этого заключается в том, что я смотрю на вещи не так, как большинство людей: **в то время как большинство людей стараются приобрести компетенцию, прежде чем почувствуют уверенность в себе, я принимаю решение чувствовать себя уверенным, и это дает мне упорство, благодаря которому я становлюсь компетентным.** Вот почему моя индивидуальность не ограничена прошлыми подтверждениями.

Если вы спросите меня, кто я теперь (а я, возможно, решу завтра измениться), я бы сказал, что я творец возможностей, подстрекатель радости, катализатор роста, подрядчик для людей и продюсер страсти. Я не движущая сила, не проповедник и не гуру. Я один из экспертов нации в области психологии изменений. Я наставник, антрепренер, муж, отец, любовник, друг, затейник, телевизионная персона, автор национальных бестселлеров, один из самых искусных спикеров нации, черный пояс, пилот вертолета, бизнесмен международного класса, эксперт в области здоровья, советчик для бездомных, филантроп, учитель, человек, который стремится к совершенству, сила добра, целитель, тот, кто бросает вызов… и веселый, отважный и *скромный* парень! Я отождествляю себя с высшими элементами моего «я» и смотрю на аспекты моей личности, которые еще не являются совершенными, скорее как на благоприятную возможность для роста, а не как на недостатки моего характера.

Мы с вами должны расширять взгляд на свою личность. Мы должны быть уверены, что ярлыки, которые навешиваем на себя, являются не ограничениями, а усилителями, которые мы добавляем ко всему, что уже есть в нас хорошего, с чем мы начинаем себя отождествлять, и кем станем. Это и есть сила убеждения.

Если бы все мы делали то, на что способны, то сами бы удивились нашим возможностям.

Томас А. Эдисон

Поскольку я взял на себя обязательство постоянно расширять возможности оценки всех аспектов своей жизни, то всегда нахожу им удивительные подтверждения. Несколько лет назад я решил посетить морг в больнице «Bellevue» в Нью-Йорке, и в моей жизни произошло существенное изменение. Я поехал туда потому, что мой друг доктор Фред Кован, главный психолог этой больницы, убедил меня, что для того, чтобы понять, что такое жизнь, нужно сначала понять, что такое смерть. Мы с Бекки пришли в его офис с изрядной долей мрачного предчувствия. Фред усадил нас и предупредил, чтобы мы не говорили ни слова в процессе эксперимента. «Просто пусть это случится само, – сказал он. – Отмечайте, какие вас охватят чувства, а позднее мы поговорим об этом».

Не зная, что нас ждет, мы, не без нервозности, последовали за доктором вниз по ступенькам. Он повел нас в отделение для неопознанных тел. Когда он выдвинул первый металлический ящик и расстегнул молнию мешка, в котором находилось тело, я почувствовал, как по моему телу пробежали мурашки. Бекки вздрогнула – ей показалось, что тело пошевелилось. Позднее Фред заметил, что реакция Бекки была такой же, как у многих.

По мере того как он выдвигал каждый следующий ящик, эта же эмоция охватывала меня снова и снова. Тело здесь, но *человека* нет. Несколько мгновений после смерти эти люди имели такой же вес, как и при жизни, но, где бы они ни находились, сущности – того, кем они действительно были при жизни, – уже не было. **Мы – это не наше тело.** Когда мы уходим из этого мира, нет никаких сомнений, что то, что утрачено, – это неосязаемая, не имеющая веса индивидуальность, основа жизни, которую некоторые называют душой. Я считаю, что для нас в одинаковой степени важно помнить, что, пока мы живы, мы не являемся телом. **Мы также не являемся ни нашим прошлым, ни нашим будущим.**

Это событие дало мне невероятное чувство благодарности за благословенный дар жизни. И тогда я смотрел на людей, имевших крупные физические проблемы, и думал: «Да ведь они выглядят здоровыми!» Нет ничего лучше небольшого контраста, который может напомнить нам о том, как мы счастливы!

Недавно мои чувства были выражены словами, когда мне выпала возможность навестить писателя Уэйна Дайера. В тот день он сказал что-то такое, что дало название моим чувствам. Он сказал мне: «Мы не человеческие существа, у которых есть духовный опыт. *Мы духовные существа, имеющие человеческий опыт*». А наша индивидуальность является краеугольным камнем этого опыта. **Я считаю, что наша истинная индивидуальность – это что-то такое, что невозможно определить и что больше того, что можно описать.** Мы – это душа; мы – это дух. Если помнить, кем мы являемся в действительности, то все будет поставлено на будущее, не правда ли? Поскольку мы действуем, сознавая, что мы духовные существа, то нас нельзя поймать на всех тех маленьких играх, которые отличают нас друг от друга. Мы глубоко убеждены в том, что действительно связаны со всем мирозданием.

Каждый из нас по-своему неповторим; каждый из нас имеет одинаковое право жить на Земле; каждый из нас может стремиться к своим целям; каждый из нас здесь, на Земле, имеет свое божественное предназначение.

Уолт Уитмен

В следующий раз, когда вы поймаете себя на том, что говорите: «Я бы никогда не сделал этого», проанализируйте, какое влияние оказывает на вас то, что вы говорите. Разве наше понятие о себе так ограничено? Если так, пользуйтесь каждой благоприятной возможностью, чтобы расширить свою индивидуальность. Заставьте себя делать то, что, по вашему мнению, вы не можете делать, и используйте свои новые действия как подтверждения, дающие вам чувство уверенности в том, что вы больше того, что о себе думаете.

Начните спрашивать себя: «Чем еще я *могу* быть? Чем еще я *буду*? Кем я становлюсь *сейчас*?» Мысленно просмотрите свои ценности, список заветных мечтаний и возьмите на себя обязательство, что, невзирая на обстоятельства, будете постоянно действовать так же, как человек, который уже добился своих целей. Будете дышать так, как дышит он. Так же будете двигаться. Так же будете отвечать на вопросы. Будете относиться к людям с чувством достоинства, уважения, симпатии и любви, как это делал бы данный человек. Если мы решим думать, чувствовать и действовать так же, как тот человек, которым хотим быть, то станем этим человеком. Мы не просто будем вести себя, как этот человек, – мы *будем* им.

Вы теперь находитесь на перепутье. Это ваш шанс принять самое важное решение, которое вы когда-либо принимали. **Забудьте прошлое. Кто вы теперь?** Думайте, кем вы решили стать? Примите это решение сознательно. Не спеша. И решительно.

Поскольку мы заканчиваем изучение основной системы, запомните следующее: вам не нужно производить всех изменений, о которых мы здесь говорили, для того чтобы преобразовать качественный уровень своей жизни. Если вы измените хотя бы одну из пяти зон этой системы, то изменится и вся ваша жизнь. Изменение только ваших привычных **вопросов** изменит вашу индивидуальность и вашу жизнь. Изменение в иерархиях **ценностей** немедленно изменит направление вашей жизни. Выработка решительных, позитивных **состояний** в вашей физиологии изменит образ вашего мышления и ваши чувства. Одно это уже может изменить вашу индивидуальность. То же могли бы сделать и ваши **глобальные убеждения**. Поиск дополнительных **подтверждений** обеспечит рабочий материал для создания нового опыта относительно того, кто вы есть. И конечно же, **решение расширить свою индивидуальность** может преобразовать практически все.

Я знаю, что вы не раз захотите вернуться к этим страницам в течение своей жизни, когда начнете заново создавать свое «я» и определять, кем вы действительно хотите стать по сравнению с тем, кем вы были в прошлом. Делайте все с некоторой долей игривости! Получите от этого удовольствие! Осознайте, что то, кем вы являетесь (ваша сущность), приобретает с каждым днем все большую значимость, потому что вы живете.

А теперь давайте немного развлечемся, приступая к семидневной программе тренинга, где каждый день я буду давать вам короткое упражнение для применения уже усвоенного и возможности начать пожинать плоды некоторых стратегий и методов, которые я изложил. Перед вами…

Часть третья

Семь дней, которые помогут сформировать вашу жизнь

19. Эмоции: секрет успеха

День первый

Ваш результат: *взять под контроль свои постоянные эмоции и начать сознательно и намеренно заново формировать ежедневный уклад жизни.*

Без эмоционального успеха нет истинного успеха, тем не менее из более чем 3000 форм эмоциональных проявлений, которые можно описать словами, человек в течение недели испытывает в среднем лишь около дюжины различных эмоций. Мы должны помнить, что это является не отражением наших эмоциональных способностей, а, скорее, ограничением наших настоящих моделей сосредоточенности и физиологии.

Часть третья

Семь дней, которые помогут сформировать вашу жизнь

19. Эмоции: секрет успеха

День первый

Ваш результат: *взять под контроль свои постоянные эмоции и начать сознательно и намеренно заново формировать ежедневный уклад жизни.*

Без эмоционального успеха нет истинного успеха, тем не менее из более чем 3000 форм эмоциональных проявлений, которые можно описать словами, человек в течение недели испытывает в среднем лишь около дюжины различных эмоций. Мы должны помнить, что это является не отражением наших эмоциональных способностей, а, скорее, ограничением наших настоящих моделей сосредоточенности и физиологии.

На протяжении всей книги мы постепенно изучали значение эмоций, и вы уже выработали широкий спектр методов для энергичного и быстрого изменения любой эмоции по собственному желанию. Теперь вы знаете, что изменение ваших чувств является побудительным мотивом практически всех ваших поступков. Таким образом, самое время разработать действенный план, для того чтобы научиться справляться с негативными эмоциями, которые вы привыкли испытывать. Важно также уметь доставлять себе удовольствие, уделяя как можно больше времени позитивным эмоциональным состояниям. Арсенал навыков, которые вы имеете для изменения своего эмоционального состояния, включает:

♦ физиологию

♦ сосредоточенность

♦ вопросы

♦ субмодальности

♦ трансформационную лексику

♦ метафоры

♦ нейроассоциативную обусловленность

♦ убеждения

♦ неотразимое будущее

♦ ценности

♦ принципы

♦ подтверждения

♦ индивидуальность

Цель сегодняшнего упражнения – поставить вас в известность о существующих эмоциональных моделях и заставить использовать как можно больше из вышеперечисленных навыков, чем это необходимо, – для гарантии того, что вы сформировали собственный эмоциональный облик.

Видеть – значит верить, но только чувства отражают истину.

Томас Фуллер

Задания на сегодня

1. Запишите все эмоции, которые вы испытываете в среднем в течение недели.

2. Перечислите события или ситуации, которые используете, чтобы привести в действие эти эмоции.

3. Найдите противоядие для каждой негативной эмоции и используйте один из соответствующих методов для ответа на сигнал к действию. Есть ли у вас необходимость заменять слова, которые вы используете для описания этого опыта? Есть ли у вас необходимость изменять то, что вы думаете об этом эмоциональном состоянии? Нужно ли вам задать себе новый вопрос? Убедитесь, что вы постоянно сосредоточены на решениях, а не на проблемах.

Возьмите на себя обязательство весь этот день заменять старые, ограничивающие эмоции новыми, вдохновляющими и закрепляйте эту новую модель до тех пор, пока она не станет постоянной. Как только мы научимся справляться со своими эмоциями, объектом совершенствования станет наша…

20. Физиология: темница страданий или дворец радости

День второй

Ваш результат: *так же как вы научились закреплять в нервной системе связь с*

поведением, которая даст вам желаемые результаты, вы можете сделать, чтобы обмен веществ и мышечная система способствовали выработке определенного энергетического уровня и необходимого равновесия в вашем теле.

Его целью было побить мировой рекорд. В течение одиннадцати дней он бегал по двадцать одному часу в день, оставляя на сон лишь три часа. Умственное напряжение было не менее интенсивным, чем физическое: он должен был вырваться из обыденного мира, в котором прожил всю свою жизнь, и попасть в тот, который служил ему основной целью, – мир ступенькой выше. Он посвятил годы тренировке не только тела, но и разума. Какую же он преследовал цель? Продемонстрировать неограниченный физический потенциал, который заключен внутри каждого из нас. Побив предыдущий рекорд и пробежав свыше 1500 километров за одиннадцать дней и девятнадцать часов, преодолевая в среднем по 130 километров в день, Стью Миттлман показал, что благодаря пониманию процесса обусловленности разума и тела человек может достичь результатов, превосходящих те, которые общество считает возможными. Он собственным примером доказал, что человеческие возможности непостижимы и что мы можем адаптироваться ко всему, если будем предъявлять к себе *все возрастающие требования*. В этой главе я хочу поделиться с вами основными секретами, которые воодушевляли Стью Миттлмана тренироваться так, чтобы выполнить эту невероятную задачу.

На протяжении ряда лет я выискивал людей, которых считал мастерами своего дела; физическое совершенство и здоровье были основным предметом моего внимания в течение десяти лет. Когда я впервые начал свое исследование в этой области, то попал в водоворот противоречивых мнений, выражаемых экспертами, почти в равной степени квалифицированными. Чтобы вести переговоры в нужном мне ключе, пробиваясь сквозь лабиринт мнений, я установил результаты критерием номер 1. Те, кто постоянно выдавал одинаковые результаты, служили для меня примером для подражания и давали возможность почерпнуть что-то новое. Когда-то в жизни у меня был тяжелый период, и я доверился врачу, который консультировал пациентов относительно их здоровья и при этом сам весил на 18 кг больше нормы; так и тут, я начал сомневаться в обоснованности доводов экспертов относительно выносливости, которые были истощенными и имели множество физических недостатков и низкий энергетический уровень.

Когда я впервые услышал о Стью Миттлмане и его достижениях, то был потрясен, особенно рассказом свидетелей его удивительного подвига: говорили, что в конце своего 1500-километрового забега он выглядел *лучше*, чем на стартовой черте! Что же дало ему эту невероятную способность напрячь свое тело до предела и одновременно максимально активизировать свои внутренние потенциальные ресурсы, *не причинив себе ни малейшего вреда?*

Разумеется, Стью был прекрасно подготовлен для такого забега. Он имел степень кандидата наук по спортивной психологии, социологии и социальной психологии и сейчас работает над докторской диссертацией по управлению физиологией при Колумбийском университете. Но наиболее ценным для него знанием оказалось понимание того, что **здоровье и выносливость – это не одно и то же**. Именно этот «нюанс» отсутствует в книгах известного автора о бегунах Джима Фикса. Он обладал необыкновенной выносливостью, но при этом не был здоров.

Неспособность большинства людей уловить разницу между выносливостью и здоровьем – это как раз то, что заставляет их испытывать разочарование, когда

после упорных тренировок они обнаруживают, что все еще не сбросили лишнего веса. Хуже этого может быть лишь положение тех, кто считает физические упражнения основой своей жизни и верит, что это делает их здоровее; тем не менее каждый день они делают шаг навстречу усталости, болезням и физическим перегрузкам.

Что я имею в виду, говоря о разнице между здоровьем и выносливостью? **Выносливость – это «физическая способность выполнять силовые виды деятельности». А здоровье определяется как «состояние, когда все системы тела – нервная, мышечная, костная, сердечно-сосудистая, пищеварительная, лимфатическая, гормональная и т. д. – работают в оптимальном режиме...»** Большинство людей считают, что под выносливостью подразумевается здоровье, но на самом деле эти два понятия далеко не всегда идут рука об руку. Это идеальный случай – обладать и здоровьем, и выносливостью, но, ставя на первое место здоровье, вы всегда будете наслаждаться тем огромным преимуществом, которое оно дает любому из нас в жизни. Если вы добьетесь выносливости за счет здоровья, то можете в значительной степени сократить свою жизнь и не успеть вкусить в полной мере радости от своего физического совершенства.

Оптимальное равновесие между здоровьем и выносливостью достигается путем **тренировки системы обмена веществ**. Так же как мы тренируем свой разум и мышцы, мы можем, как доказали Стью и один из его тренеров, доктор Филип Маффетон, натренировать свой обмен веществ. Результаты Стью определенно подтверждают это: когда он бежал на дистанцию полторы тысячи километров, то должен был, что называется, «прошибить стену». Тем не менее он *никогда* не испытывал этого чувства, несмотря на то что ежедневно пробегал сорок пять километров. Понимание простой, но очень важной особенности, которую использовал Стью, может изменить не только ваш внешний вид, но также энергетический уровень, качество вашей жизни и, наконец, физическое здоровье, которое вы задействовали.

Самая огромная разница между здоровьем и выносливостью заключается в понимании различия между *аэробными* и *анаэробными* упражнениями, между *выносливостью* и *силой*. **Аэробика** означает «скислородом» и относится к **современным физическим упражнениям, которые необходимо выполнять в течение определенного периода времени**. Ваша аэробная система – это система выносливости; она включает сердце, легкие, кровеносные сосуды и аэробные мышцы. Если вы активно используете эту систему, следуя правильной диете и комплексу физических упражнений, то сжигаете *жир* как основное топливо.

Анаэробика же означает «без кислорода» и относится к разряду **физических упражнений, которые производят кратковременные выбросы энергии**. При анаэробных упражнениях в качестве основного топлива происходит сжигание *животного крахмала* (гликогена), что в то же время **вызывает накопление жира в теле**. Генетика также играет свою роль в способности организма сжигать жир, и некоторые люди рождаются с уже высоко развитой аэробной системой. Мы завидуем этим людям, потому что, как нам кажется, они могут есть все что угодно и не прибавлять в весе.

«Большинство типов упражнений делятся на аэробные и анаэробные. **Уровень интенсивности определяет, какую систему вы используете – аэробную или анаэробную.** Ходьба, бег трусцой, езда на велосипеде, плавание и танцы включают в себя действие обеих систем. **Замедленный сердечный ритм делает эти виды деятельности аэробными, а ускоренный – анаэробными...** Такие виды спорта, как теннис, ракетбол, баскетбол и им подобные, относятся к разряду анаэробных».

Сегодня большинство американцев ведут такой образ жизни, который вызывает постоянное анаэробное состояние, наполнен стрессами и всевозможными проблемами, не говоря уж о тех видах физических нагрузок, которые они выбирают. В результате они заставляют свою систему обмена веществ работать в постоянном анаэробном ритме, то есть сжигать в качестве основного источника энергии гликоген. Когда уровень гликогена резко падает, натренированная на анаэробный ритм система обмена веществ берет сахар, содержащийся в крови, используя его в качестве дополнительного топливного ресурса. И это немедленно подрывает степень вашего здоровья и жизнеспособности.

Когда требования анаэробики заставляют вас обкрадывать собственное тело, забирая сахар из крови, который должен был пойти на другие цели, вы немедленно начинаете ощущать негативные эффекты. Так как **ваша нервная система требует использования 2/3 содержащегося у вас в крови сахара**, то этот дефицит (следствие анаэробных упражнений) может вызвать нейромышечные проблемы типа головных болей, головокружения. Ниже я привожу перечень ряда характерных симптомов, непосредственно связанных с чрезмерным воздействием анаэробных упражнений на вашу систему обмена веществ: **усталость, периодические травмы во время физических занятий, низкие показатели сахара в крови, подавленность или состояние тревоги, нарушение жирового обмена веществ, предменструальный синдром, нарушения в деятельности сердечно-сосудистой системы и неподвижность суставов.**

Мы живем в обществе, где преобладает анаэробный жизненный ритм и ощущается постоянный недостаток аэробного состояния, а это оказывает свое негативное воздействие на здоровье нации в целом. В современном обществе высокой индустриализации люди становятся все менее физически активными. Несколько десятилетий тому назад большинство людей выполняли свои повседневные дела в основном с приложением физических сил. А сегодня приходится изобретать для нашего тела активные виды деятельности, чтобы компенсировать ту неподвижность, которая стала ежедневным спутником жизни большинства из нас. Эту вынужденную активность мы называем физическими упражнениями.

К сожалению, многие люди, имея самые позитивные намерения, включая профессиональных атлетов, занимаясь спортом, становятся еще менее здоровыми. В стремлении добиться как можно более высоких результатов за кратчайший срок у большинства из нас вырабатывается неправильный баланс между здоровьем и выносливостью, от последствий чего мы в итоге страдаем.

Однако есть очень простое решение. Секрет Стью Миттлмана состоит в том, что он понял, что **здоровье и выносливость должны идти рука об руку**. Согласно доктору Маффетону, это достигается благодаря пониманию того, что «…**все программы физических упражнений требуют, чтобы вы начинали с создания аэробной базы** – периода времени, в течение которого вся ваша программа упражнений строится на аэробной активности, без участия каких бы то ни было анаэробных элементов. Этот базовый период может длиться минимум от двух до максимум восьми месяцев, в течение которых ваша аэробная система развивается и достигает максимального уровня. За этим периодом следуют анаэробные занятия – по одному, два, а иногда три раза в неделю. Правильное развитие аэробной системы не только сделает вас более совершенным физически, но также будет способствовать сжиганию лишнего жира, улучшая иммунную систему, повышая энергетический уровень и в какой-то степени ограждая от травм. Другими словами, это является методом полного восстановления здоровья и выносливости с помощью обеих составляющих – правильного регулирования обмена веществ посредством соответствующих аэробных и анаэробных упражнений».

Создавая аэробную базу, вы создаете также огромный потенциал энергии и выносливости. Вспомните, что, развивая свои аэробные способности, вы расширяете возможности своего организма обогащать кислородом (источник энергии и здоровья) каждый орган и каждую систему.

Проблема в том, что большинство людей стараются перейти возможные для них границы – идеальный для них сердечный ритм – и тратят все свое время на занятия анаэробными упражнениями, проявляя при этом неразумное упорство. Многие люди, горя желанием «подогнать» себя и поскорее приобрести выносливость, тренируются при максимальных нагрузках на сердце. Обычно формула максимального сердечного ритма составляет 220 минус ваш возраст. Для тридцатилетних это будет 190 ударов в минуту. Само собой разумеется, что тренировки с такой интенсивностью на протяжении длительного периода могут оказать самое разрушительное действие, какое вы только можете нанести своему организму: вы можете добиться «совершенной формы», но это будет стоить вам здоровья.

Между прочим, догадайтесь, кто был виновен в этом на протяжении ряда лет? Я пробовал «достичь» максимального сердечного ритма: вскакивал в свой автомобиль и выжимал наивысшую скорость в течение двадцати минут. Или после того, как не бегал в течение нескольких недель, я вдруг принимал решение пробежать семь-восемь километров, предварительно не сделав даже разминки. И после такого пробега несколько дней был не в состоянии ходить. При этом я верил, что, применяя дисциплинарный метод «Если хочешь чего-то добиться – терпи», могу оздоровиться! Мое поведение было построено на соотношении «любовь – ненависть» (смешанные ассоциации страдания и удовольствия заставляли меня откладывать занятия спортом на такой срок, который допускало мое сознание, а потом я старался наверстать упущенное за одно занятие – одним махом).

С тех пор я понял, что, **когда вы начинаете тренироваться в высоком темпе, который сразу же приводит ваш организм в анаэробное состояние, может произойти очень опасная вещь**. Для того чтобы удовлетворять предъявляемое анаэробными упражнениями немедленное требование увеличения притока крови для питания мышц, которые больше всего нуждаются в ней, ваше тело отводит кровь от таких важных органов, как печень и почки. В результате эти органы теряют большое количество кислорода, что в значительной степени ослабляет их жизнедеятельность. Если продолжать в том же духе, то в итоге можно вызвать ослабление функции этих органов, нарушение их деятельности или разрушение.

Ключом ко всему этому является **подготовка вашей системы обмена веществ к постоянной работе в аэробном режиме. Ваш организм не будет сжигать жир до тех пор, пока вы специальным образом не подготовите его к этому. То есть если вы хотите избавиться от жирового слоя в средней части тела, то должны «натренировать» его на сжигание жира, а не сахара.** Помните, что критерием аэробной функции как Стью, так и Фила является сжигание жира. Одно из важнейших преимуществ аэробных упражнений – их способность препятствовать закупорке артерий, приводящей к сердечным заболеваниям – главной причине самой высокой смертности в Соединенных Штатах (эти болезни убивают каждого второго в стране)[8].

При исключении жиров из рациона организм вступает в режим «крайней необходимости», в этом режиме он начинает еще более эффективно накапливать жир. Тогда человек пытается компенсировать ошибку голоданием, а когда потом неизбежно возвращается к прежнему режиму питания, то жира откладывается еще больше, чем это было до диеты, – и вы набираете еще больший вес, чем сбросили! Вот почему наше общество охвачено навязчивой идеей сбросить «эти последние четыре килограмма».

При исключении жиров из рациона организм вступает в режим «крайней необходимости», в этом режиме он начинает еще более эффективно накапливать жир. Тогда человек пытается компенсировать ошибку голоданием, а когда потом неизбежно возвращается к прежнему режиму питания, то жира откладывается еще больше, чем это было до диеты, – и вы набираете еще больший вес, чем сбросили! Вот почему наше общество охвачено навязчивой идеей сбросить «эти последние четыре килограмма».

Когда люди говорят мне, что хотят сбросить четыре килограмма, я спрашиваю их: «Четыре килограмма *чего*?» Поясню это. Чаще всего они делают те физические упражнения, которые вызывают потерю влаги или мышечной массы, но не жира. Вы можете весить сегодня столько же, сколько весили десять лет назад, но чувствовать себя менее здоровыми, потому что мышечную массу заменил жир. Мышцы весят больше, чем жир, поэтому если у вас сохраняется тот же вес, что и десять лет назад, но ваше тело содержит больше жира, чем тогда, то у вас есть все основания для тревоги!

Исходя из того что мы всячески стремимся воспрепятствовать накоплению жира, потребляя его в умеренном количестве (20–30 процентов от общего числа калорий), ничто не может сравниться с аэробными упражнениями, вызывающими настройку системы обмена веществ на сжигание жира. **Не существует «правильного» процентного содержания жира в организме человека; это зависит от способности каждого отдельного организма перерабатывать поступающие в него жиры**[9]. Разве вы не хотели бы обладать такой же способностью, которая вызывает у вас зависть и которую имеют другие, благословленные свыше? А ведь вы можете ее приобрести! Все дело в обусловленности.

Как «натренировать» систему обмена веществ на сжигание жира, с тем чтобы у вас вырабатывались энергия, выносливость и жизнестойкость и чтобы вы могли пустить в ход все, что узнали из этой книги, и жить полноценной жизнью? Позвольте мне дать вам пару советов. Во-первых, вы можете добиться этого с помощью тех простых ежедневных упражнений, которые я привожу в этой книге. Во-вторых, вам не следует прибегать к традиционному американскому методу, когда бассейн сначала наполняют водой, затем вытаскивают затычку и борются с водоворотом! Ничего не даст также игра в гольф, даже если вы будете бегать от одной лунки к другой. Это не разновидности аэробных упражнений. Метание из одной крайности в другую также не принесет успеха. Скоростной бег на короткую дистанцию – это анаэробное упражнение. Оно вызывает немедленный дефицит кислорода в клетках и начинает настраивать вашу систему на сжигание гликогена и/или сахара, содержащегося в крови; таким образом, жир продолжает накапливаться.

Пожалуй, наиболее важным элементом для здорового человека является *кислород*. Ежедневно, чтобы обеспечить все ткани нашего организма кислородом, мы вдыхаем приблизительно 11 м3 воздуха. Без него клетки становятся слабыми и отмирают. В вашем организме содержится около 75 миллиардов клеток, и они обеспечивают вас аденозинтрифосфатом (АТФ) – основной энергией для всех функций вашего организма. Для того чтобы выжить, клетки должны получать кислород, способствующий сжиганию глюкозы и созданию АТФ.

«Вам нужно делать больше физических упражнений. Сбегайте и принесите мне чизбургер с луком».

Суть в том, что вы не должны стремиться исчерпать запасы кислорода в процессе упражнений.

Если хотите знать, переходят ли ваши аэробные упражнения в анаэробные, вот вам для проверки простые вопросы. **Вы можете разговаривать, выполняя упражнения (аэробика)?** Или вы слишком задыхаетесь, чтобы говорить (анаэробика)? **Ваше дыхание должно быть равномерным и в меру слышимым, но не затрудненным.** Как вы себя чувствуете, когда выполняете физические упражнения? Если эти упражнения аэробного характера, то они должны вызывать приятную усталость. При упражнениях анаэробного плана вы будете чувствовать себя выжатым как лимон. Если взять десятибалльную шкалу, по которой 0 – минимальная степень напряжения, а 10 – самая высокая, то какой будет ваша отметка? **Если она выше 7, значит, ваши аэробные упражнения переходят в анаэробные; в идеальном случае ваша оценка должна быть между 6 и 7.**

Приобретение аэробных навыков требует определенной структуры тренировок. **Во-первых, рекомендуется носить на себе кардиомонитор. Затем выполнять постепенную разминку, прежде чем приступать к оптимальной аэробной нагрузке.**

Ваша разминка должна создать по меньшей мере два условия. 1) Постепенное распределение жировых кислот, накопленных по всему телу, в ток крови, с тем чтобы использовать жир вместо жизненно необходимого сахара, содержащегося в крови. Это очень важно. Если вы не будете делать разминку, ваши упражнения могут оказаться аэробными – то есть остался кислород в клетках, – но **без сжигания жира**. Во время разминки вы можете следить за своим сердечным ритмом, используя стандартный метод калькуляции (см. ниже). 2) Предотвратить возникновение судорог. Время разминки должно занимать около пятнадцати минут. Это позволит вашему организму постепенно распределять кровь по тем участкам, которые наиболее в ней нуждаются, а не отводить ее сразу же от жизненно важных органов – эта особенность даст вам уверенность в том, что занятия способствуют укреплению здоровья и выносливости, не причиняя внутренней системе никакого вреда.

Во-вторых, занимайтесь аэробикой в течение, по крайней мере, двадцати минут, в идеальном варианте – от тридцати до сорока пяти минут.

Наилучшим способом обрести оптимальный сердечный ритм при тренировке является использование следующей формулы.

ВЫЧИСЛИТЕ ИДЕАЛЬНУЮ ДЛЯ ВАС ЧАСТОТУ СЕРДЕЧНЫХ СОКРАЩЕНИЙ[10]

180 – ваш возраст = ваша идеальная частота сердечных сокращений (частота, при которой вы можете делать упражнения в аэробном режиме до перехода в анаэробный).

Если вы выздоравливаете после тяжелой болезни или проходите медикаментозное лечение, отнимите дополнительно 10 баллов.

Если вы не занимались физическими упражнениями раньше, или имели травму, или стали слишком медленно выполнять упражнения, или часто подхватываете простуду, грипп, или страдаете каким-нибудь видом аллергии, отнимите 5 баллов.

Если вы занимались этим видом упражнений на протяжении двух лет, не имея никаких особых проблем, и не страдали простудными заболеваниями или гриппом больше одного раза в год, оставьте полную нагрузку данного комплекса упражнений.

Если вы занимались этим более двух лет и не имели никаких проблем, когда усиливали нагрузку, то добавьте 5 баллов.

Прежде чем начинать осваивать любую программу физических упражнений,

проконсультируйтесь со своим лечащим врачом.

В-третьих, после занятий в течение пятнадцати – двадцати минут отдохните, прежде чем выйти на улицу или приступить к какой-либо иной умеренной форме движения. Таким образом вы воспрепятствуете поступлению крови в работающие мышцы. Если вы резко прекратите движение сразу после упражнений, поток крови не будет иметь возможности вернуться для очищения, насыщения кислородом и повторного распределения. Он останется в мышцах, наполняя их и увеличивая токсичность в кровотоке.

Люди часто с нежеланием берут обязательство выполнять физические упражнения, так как связывают с этим слишком много хлопот, либо физическую боль, либо заботы, что у них нет достаточно свободного времени. Но если вы попробуете хотя бы один раз, то сразу сделаете два приятных открытия. 1) Вам понравится «вырабатываться» подобным образом, поскольку это доставляет удовольствие и не причиняет никаких беспокойств. 2) Вы испытаете такой уровень физической жизнестойкости, какого никогда раньше не знали.

Если вас беспокоит тот факт, что на это уходит много времени, то подумайте о способах, с помощью которых вы можете максимально использовать свое время. Например, во время разминки вы можете слушать записи, смотреть телевизионные новости или как-нибудь иначе продуктивно использовать свое время. Когда я спросил Стью Миттлмана, что он рекомендует в качестве рабочей программы, он предложил начинать, по крайней мере, с трех занятий в неделю с пятнадцатиминутной разминкой, затем двадцать минут отводить на аэробные упражнения и пятнадцать минут на то, чтобы остыть. Затем, по мере выработки все большей выносливости, постепенно продлевать время занятий.

Но я не говорю, что аэробные упражнения являются единственным достойным внимания видом физической тренировки. Наша цель – укрепить здоровье и выработать выносливость; мы хотим наряду с этим повысить свою работоспособность. (Вспомните только, что каждый раз, когда вы занимаетесь анаэробными упражнениями, вы делаете это за счет своей выносливости.) Поэтому, все больше развивая аэробные способности (высшего уровня вы достигнете между вторым и четвертым месяцами занятий), вы можете начать тренировать силу, добавив к своей программе анаэробные упражнения, такие как быстрые движения с гантелями.

Эти упражнения для каждого отдельного человека будут разными. И лучшим тестом в этом случае является умение прислушаться к требованиям своего организма. Если вы совершаете легкую пробежку по побережью и вдруг чувствуете, что вам хочется бежать быстрее, – на здоровье! Вырабатывайте телесную мудрость: научитесь замечать способности своего организма преодолевать все более и более трудные физические барьеры.

В сущности, пример Стью говорит нам о том, что можно поддержать и улучшить выносливость даже в преклонном возрасте. Мы не должны быть хилыми в старости! Время не может служить арбитром нашего здоровья, если мы возьмем на себя обязательство оздоравливать себя. Некоторые люди рождаются с предрасположеностью организма к сжиганию жира или с повышенным уровнем энергии, но ***любой человек*** **может выработать выносливость и жизнестойкость, придя сознательно к решению укрепить химический состав своего организма.**

Возраст не ограничивает, а раскрепощает нас.

Стью Миттлман

Наиболее волнующим во всем этом является то, что, подобно всем моделям, которые доставляют нам удовольствие, **физические упражнения могут стать позитивным пристрастием**. Как бы вы в настоящее время ни избегали физических упражнений, вас, возможно, с еще большей силой будет тянуть к ним, когда вы поймете, насколько приятно делать их постоянно и *правильно*. Исследования показали, что если вы будете заниматься спортом в течение года, то у вас выработается позитивное пристрастие к этому занятию на всю жизнь. Даже если на какой-то период времени вы свернете с этого пути, то все равно вскоре вернетесь к постоянным занятиям. Ваш организм будет требовать подкрепления этого радостного ощущения здоровья, устремится к естественной цели максимального использования своего физического потенциала. Почему это происходит? Потому, что вы подготовили свою нервную систему и систему обмена веществ к тому, чтобы они желали этих упражнений. Нам необходима физическая жизнестойкость, которая может преобразовать качественный уровень нашей жизни. Ваше физическое состояние неразрывно связано с умственным, эмоциональным, финансовым и общим состоянием личных отношений. В сущности, оно-то и определяет, как сложится ваша судьба.

Фундамент молодости

Бесспорно, мощным тотемом в нашем обществе являются молодость и физическая жизнестойкость. Вспомните тех старых мужчин и женщин из кинофильма «Кокон», которые вдруг воспряли духом. Многие люди гонятся за всевозможными средствами, которые, как им кажется, могут продлить их молодость, в то время как реальный фундамент молодости находится в них самих. Он известен как гормон человеческого роста (ГЧР). ГЧР усиливает мышечный тонус, стимулирует рост тканей костей и органов и способствует укреплению здоровых тканей. С момента вашего рождения и приблизительно до тридцатилетнего возраста ГЧР естественно высвобождается в кровь приблизительно полтора часа спустя после того, как вы уснете, а также перед самым пробуждением, утром. Высокие уровни ГЧР с течением времени, естественно, снижаются. К шестидесяти годам около 30 процентов мужчин вырабатывают мало или совсем не вырабатывают это вещество. Предполагается, что женщины продолжают выделять гормон роста даже в пожилом возрасте, и в этом причина их более продолжительной жизни.

Выбросы этого гормона роста происходят также после выполнения тяжелых физических упражнений и/или после какой-нибудь серьезной травмы, так как ГЧР является целебной субстанцией. ГЧР сейчас подвергается синтезу в лабораториях и назначается детям, имеющим карликовый рост. Но как повысить собственные природные способности высвобождения ГЧР в вашу систему? Одним из способов его сиюминутной выработки является «взрывное» упражнение. Это может быть подъем гантелей в течение тридцати пяти – сорока пяти секунд. Лабораторные проверки в Майами, штат Флорида, дали волнующие результаты. Люди в шестидесятилетнем возрасте, которые в течение последних десяти – пятнадцати лет не сделали ни одного физического упражнения, учатся поднимать тяжести и накачивать мышечную массу, эквивалентную той, которая была у них в возрасте двадцать одного года, с соответствующими энергетическими уровнями.

Что все это значит? Это значит, что *вы можете быть такими же сильными в семьдесят и восемьдесят лет, какими были в двадцать и тридцать!* Вы не только можете продолжать повышать коэффициент своей выносливости с помощью аэробных упражнений, как мы это уже описывали, но и продолжать укреплять свою силу путем коротких «взрывных» анаэробных упражнений.

Помните о другом коэффициенте в этом уравнении – дать своему телу необходимые питательные вещества. Убедитесь, что не отравляете свой организм избыточным количеством сахара, жиров, соли или мяса. Все это полезно знать, поскольку мы вступаем в двадцать первое столетие, как показывает статистика, со значительным преобладанием людей, которым будет за шестьдесят.

Если мы сейчас возьмем на себя контроль над своим телом, то один из четырех человек уже не будет обузой для общества, а останется сильным и жизнеспособным его членом, который будет вносить свой вклад в общее дело и наслаждаться жизнью!

Человеческое тело – лучшая картина человеческой души.

Людвиг Витгенштейн

Задания на сегодня

1. Определите различие между выдержкой и здоровьем. Вы уже это делали.

2. Примите решение стать здоровым. Я надеюсь, вы это уже сделали.

3. Я попробую определить, в каком вы состоянии. Вы занимаетесь в настоящее время аэробикой или анаэробикой? Сжигаете жир или животный крахмал? Сходите к кому-нибудь, кто может провести с вами тест, или ответьте на следующие вопросы:

Вы утром просыпаетесь, испытывая чувство усталости?

Вы чувствуете сильный голод после физической тренировки?

Вы испытываете расслабленность после занятий? У вас остался тот же жировой слой, несмотря на все усилия?

Чувствуете ли вы где-нибудь боль или дискомфорт после физических упражнений?

Если вы на эти вопросы ответите «да», значит, есть вероятность, что ваши упражнения носят анаэробный характер.

4. Купите себе портативный кардиомонитор (он стоит порядка 200 долларов). Это будет полезное приобретение.

5. Приступая к десятидневной программе аэробных упражнений согласно руководству, данному мной выше, разработайте план, в соответствии с которым ваша система обмена веществ будет сжигать жир и способствовать постоянному повышению энергетического уровня. Начинайте немедленно.

6. Проведите десятидневный тренинг, а если хотите расширить программу, перечитайте главу «Энергия: топливо для высшего мастерства» в моей первой книге «Беспредельная власть».

7. Примите решение сделать эти упражнения частью вашей индивидуальности. Лишь твердое обязательство выполнять физические упражнения в течение длительного времени может принести реальные плоды и вознаградить вас за усилия.

А теперь давайте устремимся к более высокому стандарту, качественно укрепляя наши…

21. Отношения: умение брать и давать

День третий

Ваш результат: *максимальное повышение качества личных отношений и углубление эмоциональной связи с людьми, которых вы любите, с помощью шести основных правил укрепления взаимоотношений.*

Успех ничего не будет стоить, если вам не с кем его разделить; действительно, наиболее желанной эмоцией человека является стремление к взаимопониманию с другой человеческой душой. На протяжении всей книги мы говорили о воздействии отношений между людьми на формирование характера, ценностей, убеждений и качественный уровень нашей жизни. Сегодняшнее упражнение имеет целью напомнить вам о шести основных пунктах, которые важны для любых отношений. Давайте просмотрим их, прежде чем я дам вам задание на сегодня.

1. **Если вы не знаете, какие принципы и ценности имеют люди, с которыми вы поддерживаете ту или иную форму отношений, вам следует приготовиться к страданиям.** Люди могут любить друг друга, но если по какой-то причине они постоянно нарушают принципы того, кого любят, то это скоро вызовет ссоры и напряжение в их отношениях. Каждая ссора, происходящая у вас с другим человеком, возникала из-за нарушения какого-нибудь принципа. Однако, ознакомившись с принципами другого человека, вы можете предотвратить эти дискомфортные ситуации.

2. Некоторые из наиболее серьезных проблем в личных отношениях возникают потому, что большинство людей вступают в эти отношения с целью что-то получить: они стараются найти кого-то, кто способствовал бы их хорошему самочувствию. **В действительности единственным способом сделать отношения продолжительными является умение смотреть на них как на возможность *давать*, а не брать.**

2. Некоторые из наиболее серьезных проблем в личных отношениях возникают потому, что большинство людей вступают в эти отношения с целью что-то получить: они стараются найти кого-то, кто способствовал бы их хорошему самочувствию. **В действительности единственным способом сделать отношения продолжительными является умение смотреть на них как на возможность *давать*, а не брать.**

3. Как и в любой другой ситуации, для того чтобы построить нормальные отношения, нужно найти правильный подход и иметь готовность понять. Есть определенные предупредительные сигналы, которые говорят о том, что вам следует немедленно уладить ту или иную проблему, прежде чем она выйдет из-под контроля. В своей книге «Как научиться любить всегда» моя приятельница доктор Барбара Деанджелис приводит четыре фазы в развитии проблемных ситуаций, которые могут убить любые отношения. Умея их определить, вы сможете немедленно вмешаться в ситуацию и устранить причины, прежде чем они перерастут в разрушительные модели, которые несут угрозу данным отношениям.

Стадия 1. Противодействие. Первая фаза возникновения проблем в личных отношениях наступает, когда вы начинаете чувствовать **противодействие**. В сущности, каждому человеку приходилось сталкиваться с этим – когда он чувствовал противодействие относительно того, что говорил или делал его партнер. Противодействие появляется, когда вы чувствуете

раздражение или несколько отдаляетесь от своего партнера. Это может быть вызвано даже шуткой, которую один позволил по отношению к другому на вечере у друзей, и она стала причиной недовольства, вызвав желание заставить этого человека замолчать. Беда в том, что большинство людей стараются не общаться, когда испытывают чувство противодействия, и в результате эта эмоция продолжает нарастать, до тех пор пока не наступит…

Стадия 2. Возмущение. Если противодействие не будет погашено, оно перерастет в возмущение. Теперь вы уже не просто раздражены – вы *разгневаны* на своего партнера. Вы начинаете отдалять себя от него, воздвигать эмоциональный барьер. Возмущение разрушает чувство близости, и это пагубно действует на ваши взаимоотношения; если это состояние не взять под контроль, оно будет набирать обороты. Если его не преобразовать или не потушить путем общения, то произойдет…

Стадия 3. Неприятие. Это та точка, в которой у вас скопилось столько возмущения, что вы ловите себя на том, что выискиваете повод сделать партнера неправым. В этой фазе вы начинаете смотреть на все, что он делает, с раздражением или досадой. И вот происходит не только эмоциональное отторжение, но и физическое. Если неприятие продолжается, то мы пытаемся уменьшить свое страдание, и тогда наступает…

Стадия 4. Подавление. Устав бороться с чувством гнева, которое возникает в фазе неприятия, вы попытаетесь уменьшить свои страдания посредством создания эмоционального оцепенения. Вы избегаете любого болезненного чувства, но избегаете также и выражения волнения. Это самая опасная фаза во взаимоотношениях, так как, дойдя до этой точки, близкие люди становятся *проживающими в одном доме*, никто из посторонних не знает, что у этой четы есть какие-то проблемы, потому что они никогда не ссорятся – просто между ними не осталось никаких отношений.

Как же можно предотвратить развитие во взаимоотношениях этих четырех фаз? Ответ простой: **немедленно выясните отношения путем общения.** Убедитесь, что ваши принципы известны партнеру и могут быть принятыми. Чтобы избежать срывов в процессе общения, используйте трансформационную лексику. Говорите с позиции предпочтительности. Вместо того чтобы сказать: «Я *не терплю*, когда ты так поступаешь!», говорите: «*Я бы предпочел*, чтобы ты поступала так-то и так-то». Разработайте модели прерывания, чтобы помешать ссоре, в процессе которой вы даже не помните, из-за чего все началось, и руководствуетесь лишь одним стремлением – одержать верх.

4. **Сделайте ваши взаимоотношения одним из наивысших приоритетов своей жизни**, в противном случае они окажутся в самом хвосте списка ваших дел, которые кажутся вам более важными на этот день. Постепенно уровень эмоциональной интенсивности начнет убывать – мы ведь не хотим утратить прежнюю силу нашей привязанности только потому, что нарушили принцип дружественных отношений.

5. Одной из наиболее важных моделей, которые мы с Бекки открыли для себя на ранней стадии наших отношений и которые явились основой нашей длительной любовной связи, является умение **сосредоточиваться каждый день на том, чтобы сделать эти отношения лучше**, а не на том, что произойдет, если они закончатся. Мы должны помнить, что на чем сосредоточиваем свое внимание, то и испытываем. Если мы постепенно будем сосредоточиваться на чувстве страха, что наши отношения могут закончиться, то неосознанно начнем провоцировать их, с тем чтобы оправдать себя еще до того, как наступит слишком болезненный исход.

Естественным следствием этого принципа является то, что, **если вы хотите, чтобы ваши**

взаимоотношения продолжались, никогда, никогда, никогда не угрожайте этим отношениям. Другими словами, никогда не говорите: «Если ты сделаешь это, я от тебя уйду». Само по себе это утверждение создает возможность подобного исхода. Это также вызывает страх у обоих партнеров. Каждая из тех пар, у которых я в разное время брал интервью относительно длительности их отношений, говорила мне о том, что придерживалась правила: независимо от того, насколько сильное они чувствовали возмущение или обиду, никогда не подвергать сомнению непрерывность своих отношений и никогда не угрожать их разрывом. Просто вспоминайте метафору, которую я приводил в связи с ездой на гоночном автомобиле, – учебный автомобиль и стенка. Вы должны сосредоточить все свое внимание на том, к чему хотите прийти в ваших взаимоотношениях, а не на том, чего боитесь.

6. **Каждый день устанавливайте новые ассоциации относительно того, *что* вы любите в данном человеке. Укрепляйте взаимную связь и обновляйте чувство интимной близости и притяжения**, постоянно задавая вопрос своей партнерше: «Почему мне так повезло, что я встретил тебя?» Возбуждайте чувство радости от возможности разделить жизнь с этим человеком и укрепляйте его в своей новой системе. Не уставайте изыскивать всевозможные способы удивить и порадовать друг друга. Если вы не будете этого делать, вас одолеет привычка и вы будете воспринимать друг друга как должное. Поэтому ищите и создавайте эти особые моменты, которые могут сделать ваши отношения живой показательной моделью – чем-то удивительным и необыкновенным!

В наполненном сердце найдется место еще многому; в пустом сердце много места лишь для пустоты.

Антонио Порша

Задания на сегодня

1. Уделите прямо сегодня немного времени на то, чтобы поговорить с близким вам человеком и **выяснить, *что* для каждого из вас самое важное в этих отношениях**. Каковы **наивысшие ценности у каждого из вас** и что нужно для того, чтобы вы почувствовали, что они не нарушаются другой стороной.

2. **Определите, что для вас важнее – быть любимым или быть правым?** Если вы заметите, что начинаете настаивать на своей правоте, немедленно остановитесь. Обсудите этот вопрос, когда будете находиться в лучшем состоянии духа и будете способны разрешить противоречия.

3. **Выработайте модель прерывания ссоры, которую будете использовать в случае необходимости, когда почувствуете, что обстановка накаляется.** Таким образом, независимо от охватившей вас ярости, постарайтесь хотя бы раз улыбнуться во время ссоры. Чтобы смягчить этот процесс для вас обоих, прибегните к наиболее исполненной юмора модели, чтобы прервать конфликтную ситуацию. Сделайте это чем-то вроде интимной шутки, понятной лишь вам двоим.

4. Когда вы почувствуете противодействие, прибегните к таким смягчающим средствам, как: «Я всегда знал, что это моя скверная черта характера, но, когда ты поступаешь так, это выглядит как милый каприз».

5. Составьте график совместных романтических ужинов вне дома, предпочтительно раз в неделю, минимум два раза в месяц. Старайтесь чем-нибудь удивить и порадовать партнера, сделать так, чтобы проведенные вместе вечера запомнились вам надолго.

6. Не забывайте каждый день дарить своей второй половине поцелуй!

Вот это и есть задания на сегодня. Сделайте их и получите от этого удовольствие. Обещаю вам, награда превзойдет всякие ожидания. Убедитесь, что взяли обязательство ежедневно производить постоянные, непрерывные улучшения, **ПИНС!**. А теперь разработайте план для того, чтобы создать…

6. Не забывайте каждый день дарить своей второй половине поцелуй!

Вот это и есть задания на сегодня. Сделайте их и получите от этого удовольствие. Обещаю вам, награда превзойдет всякие ожидания. Убедитесь, что взяли обязательство ежедневно производить постоянные, непрерывные улучшения, **ПИНС!**. А теперь разработайте план для того, чтобы создать…

22. Финансовое благополучие: какие шаги – такая удача

День четвертый

Ваш результат: *взять под контроль свое финансовое положение, усвоив пять основных элементов для достижения богатства.*

Деньги! Это понятие, которое несет в себе самые эмоционально насыщенные проблемы нашей жизни. Большинство людей готовы отказаться от гораздо более ценных вещей, только бы иметь побольше денег: они забудут о прошлых ограничениях, откажутся от возможности проводить свободное время с семьей и друзьями и даже пойдут на то, чтобы добровольно разрушить свое здоровье. Деньги в нашем обществе – потенциальный источник как страданий, так и удовольствий. Слишком часто ими измеряется разница в качественном уровне жизни, пропасть между «иметь» и «не иметь».

Некоторые люди притворяются, что деньги ничего для них не значат, но финансовое давление, которое оказывает влияние на всех нас изо дня в день, делает свое дело. Особенно это действует на пожилых людей – нехватка денег часто означает для них отказ от необходимых удовольствий. Для одних людей деньги несут в себе что-то таинственное, для других это источник удовлетворения желаний, тщеславия, зависти и даже презрения. Что же это такое в действительности? То, что способствует осуществлению мечтаний, или это корень всех зол? Орудие созидания или оружие разрушения? Источник свободы, могущества, безопасности? Или просто средство, чтобы свести концы с концами?

Разумом мы с вами понимаем, что деньги – это всего лишь средство для товарообмена. Они позволяют нам упростить процесс создания и обмена ценностями внутри общества. Это удобство, которое мы сами создали, для того чтобы дать себе свободу специализироваться в нашей повседневной работе, не беспокоясь о том, будут ли другие считать нашу работу стоящим товаром.

Мы научились недостаток этого товара связывать с некоторыми из наших наиболее расслабляющих эмоций: волнением, разочарованием, страхом, незащищенностью, беспокойством, гневом, унижением и подавленностью. Как мы видим на примере Восточной Европы, политические системы опрокинулись под давлением, связанным с финансовыми

Topreading.ru

проблемами. Нет такой страны, корпорации или семьи, которых бы в той или иной степени не коснулось финансовое потрясение.

Многие люди допускают ошибку, считая, что все их проблемы исчезли бы, если бы у них было достаточно денег. Но они глубоко заблуждаются. Зарабатывая большие деньги, люди редко обретают свободу. Но смешно было бы также утверждать, что, обладая большей финансовой свободой и умением распорядиться своими доходами, вы не получите больших возможностей для своего развития, вклада в общее дело и создания ценностей как для себя, так и для других людей.

Так почему людям столь многих стран не удается достигнуть финансового процветания своей страны, в которой их буквально окружают благоприятные экономические возможности? Мы живем в стране, где люди могут создавать чистую прибыль сотнями всевозможных способов, начиная с самой пустяковой идеи – оснащения собственного гаража компьютером! Вокруг нас полно наглядных примеров невероятных возможностей – людей, которые знают, как создать богатство и как его сохранить. Так что мешает нам разбогатеть? Как случилось, что, живя в капиталистической стране, где наши предки умирали за право на жизнь, свободу и счастье и где экономические реформы были основным стимулом к независимости, 95 процентов американского населения в возрасте шестидесяти пяти лет и более трудились всю жизнь и, тем не менее, не могут обеспечить себя настолько, чтобы обходиться без помощи правительства или более молодых членов семьи?

Занимаясь проблемами длительного финансового благополучия, я пришел к одному выводу: создать богатство очень просто. Тем не менее большинство людей никогда не добиваются этого, потому что *у них есть трудности в финансовых принципах*. А их следует искать во внутренних противоречиях между ценностями и убеждениями, равно как и в неумении хорошо планировать, что рано или поздно приводит к финансовому краху. В этой главе я могу дать вам все, что необходимо знать, чтобы улучшить финансовую жизнь. На это потребовалось бы гораздо больше места! Но я приведу несколько простых принципов, которые вы можете использовать, чтобы **немедленно взять под контроль эту чрезвычайно важную сферу жизни**.

Давайте начнем с того, что вспомним: убеждения должны управлять нашими поступками. Наиболее широко распространенной причиной неспособности большинства людей преуспеть в финансовом отношении являются их смешанные ассоциации относительно того, *что требуется*, чтобы заработать больше денег, и *что значит* иметь излишек, то есть количество денег, превышающее сумму, необходимую для поддержания текущей жизни.

Как вы уже знаете из главы 5, мозг может направить ваши действия только в том случае, если имеет четкую ассоциацию – чего ему нужно избегать и чего не нужно, чтобы двигаться вперед. Что касается денег, то мы часто посылаем в мозг смешанные сигналы – и поэтому получаем *смешанные результаты*. Мы говорим себе, что деньги дадут нам свободу, возможность одаривать тех, кого мы любим, осуществить все то, о чем мечтаем, распоряжаться своим временем. И в то же время мы понимаем: чтобы иметь излишек денег, нам пришлось бы еще больше и усерднее работать и потратить на это так много времени, что, возможно, мы будем уже слишком старыми и обессилевшими, чтобы этим насладиться. Или же мы думаем, что если у нас будет излишек денег, то мы утратим свою духовность, или нас будут осуждать, или кто-нибудь обманным путем выманит у нас эти деньги – так зачем и пытаться наживать их?

Эти негативные ассоциации распространяются не только на нас самих. Иногда люди выражают свое возмущение в адрес тех, кто преуспевает в финансовом отношении, и частенько высказывают предположения, что если кто-то скопил много денег, значит, он достиг этого

обманным путем, за счет других. Если вы поймаете себя на том, что возмущены чужим богатством, то подумайте, какую информацию посылает при этом ваш мозг? Вероятно, что-то типа «иметь избыток денег плохо». Если вы питаете такие чувства по отношению к другим, то тем самым подсознательно вбиваете себе в голову, что материальное благополучие было бы для вас равноценно приобретению характеристики «непорядочного» человека. Оценивая так успех других, вы делаете для себя психологическую установку избегать финансового благополучия, в котором так нуждаетесь и которого так жаждете.

Второй наиболее часто встречающейся причиной, почему многие люди не имеют в избытке денег, является то, что **они считают это слишком сложным**. Они хотят, чтобы это сделал для них «эксперт». В то время как очень важно иметь наставника-эксперта (именно с этой целью мы и создали собственную компанию «Destiny Financial Services»), нам не мешало бы научиться предвидеть последствия принимаемых нами финансовых решений. Если вы в этом полностью зависите от кого-то другого – неважно, насколько он компетентен в этом деле, – вы всегда будете винить его во всем, что случается. Но если вы возьмете на себя часть ответственности как условие между сторонами, то сможете выбрать правильное направление в области своих финансов.

Все в этой книге основано на том, что мы обладаем способностью понять, как работают наш мозг и тело, как управлять своими эмоциями и, следовательно, своей судьбой. Не составляет исключения и наша финансовая сфера. Мы должны это понимать и не ограничивать себя убеждениями, что все это слишком для нас сложно. Как только вы поймете основы, управлять своими доходами покажется вам делом простым. Итак, первой задачей, которую я дам вам для контроля за своими финансами, будет овладение методикой НАО (нейроассоциативная обусловленность), направленной на самоустановку на финансовый успех. Выработайте четкую ассоциацию со всеми теми полезными и прекрасными вещами, которые вы могли бы сделать для своей семьи, и тем спокойствием духа, которое вы обрели бы, достигнув реального экономического изобилия.

Третьим основным убеждением, удерживающим людей от стремления к финансовому успеху и создающим невероятное напряжение, является **понятие дефицита**. Большинство людей считают, что они живут в мире, где все ограничено, несмотря на то что в их распоряжении столько земли, столько нефти, столько прекрасных домов, столько благоприятных возможностей, столько времени! При такой жизненной философии, для того чтобы вы выиграли, кто-то должен проиграть. Это превращает жизнь в игру без выигрыша. Если вы так считаете, то единственный способ добиться финансового успеха – это последовать методу магнатов-разбойников начала 1900-х годов и овладеть рынком, скупая товары широкого потребления, с тем чтобы получить 95 процентов прибыли, а все остальные пусть делят между собой оставшиеся 5 процентов.

Однако суть в том, что скупка дефицитных товаров уже не гарантирует продолжительного богатства. Один мой знакомый, хороший экономист, Пол Пилцер, выпускник Школы бизнеса в Уортоне, прославившийся благодаря своей экономической теории **алхимии**, недавно написал книгу, которую я рекомендую вам прочесть. Уже само название отражает его внутреннее убеждение и служит свидетельством того, что он это поддерживает: мы живем в среде, богатой ресурсами. Он назвал книгу «Безграничное богатство». Пол указывает на то, что мы живем в самое удивительное время за всю историю человечества, когда традиционное понятие, что у человека ограниченные физические ресурсы, уже не является основным показателем богатства. **Сегодня оценку наличия или отсутствия физических ресурсов определяет технология.**

Когда я брал у него интервью для аудиожурнала «Сила общения», Пол привел прекрасный пример, показав, что ценность ресурсов и их наличие полностью зависят от технологии, которая таким образом определяет стоимость и ценность каждого продукта или услуги. В 1970-е годы все были уверены, что у нас истощились запасы нефти. В 1973 году люди часами простаивали в очередях на бензозаправках; а после тщательнейшего анализа, проведенного с помощью компьютерной техники, эксперты международного класса предсказали, что в мире осталось приблизительно 700 миллиардов баррелей нефти, которой, при нашем традиционном потреблении, хватит всего на тридцать – сорок лет. Пол сказал, что если бы предсказания этих экспертов были правильными, то к 1988 году наши нефтяные ресурсы должны были бы сократиться до 500 миллиардов баррелей. Тем не менее в 1987 году у нас было почти на 30 процентов больше нефти, чем пятнадцать лет назад! В 1988 году по проведенным оценкам оказалось, что у нас 900 миллиардов баррелей, включая только проверенные резервы. И это не считая почти 2000 миллиардов дополнительных баррелей нефти, которые, по расчетам наших исследователей, могут быть добыты с помощью поисково-добывающей техники.

Что позволило сделать это радикальное изменение в прогнозах имеющихся объемов нефти? Две вещи. Во-первых, наша способность *найти* нефть была существенно усилена соответствующей технологией, а технология, в свою очередь, оказала мощное воздействие на нашу способность *использовать* нефть более эффективно. Кто бы мог подумать в 1973 году, что кому-то в голову придет идея оснастить топливные форсунки компьютерами, которые можно поставить практически в каждый автомобиль Соединенных Штатов и тем самым мгновенно удвоить экономию топлива, потребляемого автомобилями? Более того, такая компьютерная схема стоит всего 25 долларов и заменяет карбюратор стоимостью 300 долларов!

С момента внедрения этой технологии сразу же удвоилась эффективность потребления бензина, и за одну ночь изменилась картина сравнительного дефицита нефти. В сущности, нефть сегодня, учитывая инфляцию и те расстояния, которые приходится преодолевать деловому человеку, покупающему автомобили с эффективным потреблением топлива, обходится вам дешевле (из расчета на километр), чем когда-либо прежде за всю историю существования автомобилей. К тому же мы живем в такое время, когда стоит только какой-то компании или отдельным лицам почувствовать слишком сильное экономическое давление, как они тут же начинают искать альтернативные источники ресурсов, чтобы избавиться от этого давления. Ученые всего мира ищут заменители нефти, которые можно было бы использовать в качестве энергетического сырья для предприятий, автомобилей и даже для самолетов.

Пол сказал, что случившееся с братьями Хант из Техаса является превосходным примером того, что старая стратегия овладения рынком путем скупки определенного вида товаров больше не срабатывает. Когда Ханты попытались полностью взять под контроль рынок серебра, они разорились. Почему? Одной из основных причин было то, что наикрупнейшим потребителем серебра в мире была «Kodak Corporations», которая использовала серебро в производственных процессах. Побуждаемая страхом повышения цен, «Kodak» начала искать *альтернативные* способы производства фотографий с меньшим потреблением серебра. Мгновенно цены на серебро упали, и Ханты были разорены.

Это широко распространенная ошибка. Ее допускают даже самые могущественные люди современного мира, которые, чтобы разбогатеть, продолжают действовать по старой формуле. Мы с вами должны понять, что ценность чего бы то ни было полностью зависит от технологии. Технология может превратить ненужный продукт в неоценимый ресурс. В конце концов, было время, когда наличие в земле нефти было проклятием, а технология превратила это в источник богатства.

Истинное богатство, говорит Пол, идет от способности использовать на практике то, что он

называет «экономической алхимией», то есть от **способности взять что-то имеющее очень незначительную ценность и преобразовать его во что-то гораздо более ценное**. В средние века алхимики пытались превратить свинец в золото. Но не преуспели. Однако, делая попытки реализовать эту идею, они тем самым положили начало науке химии. И те, кто сегодня считается богатыми людьми, поистине являются современными алхимиками. Они научились преобразовывать обычное в нечто дорогостоящее и пожинают плоды этих преобразований в виде экономических успехов как награду за эти преобразования. Стоит только поразмыслить над этим, и невероятная скорость обработки информации компьютером покажется поистине «технологической ерундой». Ведь и силикон получили из обычного песка. Те, кто умеет подхватить идею – простую мысль – и «перевоплотить» ее в продукцию, определенно занимаются алхимией. **Все богатства берут начало в голове!**

Современная алхимия является источником финансового успеха для богатейших людей мира, будь то Билл Гейтс, Росс Перот, Сэм Уолтон или Стивен Джобс. Все эти личности находили способы использовать то, что имело скрытую от других ценность, – идеи, информацию, системы – и создавали нечто такое, что могло бы принести пользу как можно большему числу людей. А получив в результате этого дополнительную ценность, они создавали огромные экономические империи.

Давайте повторим основные уроки возможности приобретения долговременного богатства, затем я тут же привлеку вас к работе – научу держать под контролем финансовое состояние.

1. Первым условием является способность заработать больше денег, чем когда-либо прежде, способность создать богатство. У меня есть к вам простой вопрос. Вы можете заработать в два раза больше денег, чем зарабатываете сейчас, за такой же период времени? А можете заработать в три раза больше? В десять раз? А можно ли было бы заработать в 1000 раз больше денег, чем вы зарабатываете сейчас, за такой же период времени? Несомненно, если найдете способ стать в 1000 раз более ценным работником для своей компании.

Ключом к богатству является способность стать более нужным. Если у вас больше навыков, больше способностей, больше ума, профессиональных знаний, больше возможностей делать то, чего не могут другие, или если вы способны творчески мыслить и сделать огромный вклад в общее дело, то сможете заработать гораздо больше того, о чем прежде только мечтали. Наиболее важный путь увеличить свой доход – **изобретение способа постоянно добавлять реальную ценность, способствующую улучшению жизни людей, – и вы будете процветать**. Например, почему врачу платят больше, чем швейцару? Ответ прост: врач приносит больше пользы. Ему приходится больше работать и постоянно заниматься самосовершенствованием; его труд требует больших профессиональных знаний и навыков. А двери может открывать каждый.

Почему наши преуспевающие предприниматели получают за свой труд столь значительные финансовые вознаграждения? Да потому, что они вносят более ценный вклад, чем человек из толпы. Есть два основных преимущества, которые создают предприниматели. Во-первых, они удовлетворяют запросам потребителей, тем самым повышая качественный уровень их жизни. **Истинное назначение любой корпорации – создание продукции и обеспечение тех сфер обслуживания, которые повышают качественный уровень жизни всех слоев общества.** Если эта цель поддерживается постоянно, то выгода абсолютно гарантирована. Однако компания может получить выгоду лишь на короткий период времени, если не будет *все время* вносить что-то ценное в жизнь людей. Это в равной степени справедливо как для корпораций, так и для отдельных личностей.

Вторым преимуществом, которое создают предприниматели, является то, что, выпуская свою

продукцию, они обеспечивают людей работой. Благодаря этой работе дети служащих могут получить высшее образование и стать врачами, юристами, учителями, работниками социальной сферы – принести больше пользы обществу в целом, – не говоря уж о том факте, что эти семьи вносят свой вклад, тратя заработанные деньги у других предпринимателей. Эта цепочка обмена ценностями бесконечна. Когда у Росса Перота спросили, в чем секрет его богатства, он сказал: «В том, что я могу дать людям работу. В этом мое назначение, и один Бог знает, как люди нуждаются в этом». Чем ценнее ваш вклад, тем больше вы заработаете, если поставите перед собой такую цель.

Вторым преимуществом, которое создают предприниматели, является то, что, выпуская свою продукцию, они обеспечивают людей работой. Благодаря этой работе дети служащих могут получить высшее образование и стать врачами, юристами, учителями, работниками социальной сферы – принести больше пользы обществу в целом, – не говоря уж о том факте, что эти семьи вносят свой вклад, тратя заработанные деньги у других предпринимателей. Эта цепочка обмена ценностями бесконечна. Когда у Росса Перота спросили, в чем секрет его богатства, он сказал: «В том, что я могу дать людям работу. В этом мое назначение, и один Бог знает, как люди нуждаются в этом». Чем ценнее ваш вклад, тем больше вы заработаете, если поставите перед собой такую цель.

Урок следующий. Вам не нужно быть предпринимателем, чтобы сделать свой вклад. Но вы должны каждый день постоянно расширять свои знания, навыки и способности. Вот почему так важно самообразование. Я стал богатым человеком, еще будучи совсем молодым, по одной причине: я овладел навыками и умениями, которые могут повысить качественный уровень жизни практически любого человека. Затем я нашел способ поделиться этой информацией и этими навыками с огромным числом людей в короткий период времени. В результате я стал процветать не только в эмоциональном, но и в финансовом отношении.

Если вы хотите заработать больше денег на том месте, где вы работаете сегодня, одним из простейших способов было бы спросить себя: *«Как бы мне повысить свою ценность для данной компании?* Как я могу помочь ей достичь большего за меньшее время? Как я своим вкладом могу придать ей большую ценность? Есть ли какие-нибудь способы, чтобы снизить цены и повысить качество продукции? Какую новую систему я мог бы разработать? Какую новую технологию я мог бы использовать, чтобы эта компания могла более эффективно производить продукцию или обеспечить более высокий уровень сферы обслуживания?» Если мы сможем помочь людям делать больше при меньших затратах, то действительно будем служить вдохновляющим примером для других, это будет стимулировать нас и в экономическом отношении, коль скоро мы задаемся такой целью.

На наших семинарах «Финансовая судьба» участники с помощью метода «мозгового штурма» вырабатывают способы повышения своей ценности для организации и, следовательно, для увеличения своего дохода. Мы просим их обдумать, нет ли у них ресурсов, которых они не смогли использовать. Ключевым вопросом, который вы должны себе задать, является: «Как я могу оказать больше услуг другим людям? Как это можно сделать на более значимом уровне? Как я могу способствовать повышению качества продукции или улучшению сферы обслуживания?» Некоторые люди неизбежно скажут: «Я не вижу никаких способов повысить ценность своего вклада. Я и так работаю по шестнадцать часов в сутки!» Запомните: я не предлагаю вам работать еще больше или усерднее. Я лишь спрашиваю, какие новые ресурсы, которые могли бы принести дополнительную пользу другим людям, вы могли бы использовать?

Финансовая безопасность в пути. Очень скоро вы почувствуете себя надежно защищенным.

Например, я вспоминаю одного терапевта-массажиста, весьма преуспевающего специалиста. Тем не менее он постоянно думал, как увеличить свои доходы, хотя у него и без того была обширная клиентура. Он уже не мог принять ни одного человека сверх установленного дневного графика, и у него были самые высокие ставки среди специалистов в данной области. Когда он с помощью «мозгового штурма» начал изыскивать новые идеи, сосредоточившись на том, как ему найти дополнительные ресурсы для оказания помощи большему количеству людей, вдруг пришла мысль, что если он начнет сотрудничать с владельцем физиотерапевтической лечебницы и будет направлять туда своих пациентов, нуждающихся в подобном лечении, то сможет получать дополнительные гонорары. Сейчас его доход увеличился почти вдвое, хотя он работает столько же часов в сутки, как и прежде. Все, что он сделал, – это нашел способ придать больше ценности как своим врачам-коллегам, так и себе. А так как он хорошо знает этих врачей, а они понимают его стиль лечения, то между ними царят полная согласованность и взаимная любовь – а в итоге от всего этого он лишь выигрывает в финансовом отношении.

В компании «Phoenix», штат Аризона, одним из продавцов радиовремени работает женщина, основной рыночной стратегией которой является не только продажа радиовремени, но и постоянный поиск благоприятных возможностей с целью оказания помощи местным компаниям. Например, как только она слышит, что в какой-то точке собираются построить новый торговый центр, она тут же связывается с потенциальными оптовиками этого торгового центра и сообщает о благоприятной возможности вырваться на рынке вперед. Затем она связывается с застройщиками и, представившись работником радиокомпании, постоянно занятым в данной отрасли промышленности, предлагает посмотреть список ведущих оптовиков.

Из этой стратегии вытекает следующий результат. Во-первых, используя то же радиовремя, она привлекает людей к покупкам, способствуя популяризации этих компаний; она нашла способ давать шанс для повышения ценности оптовиков, поэтому они обычно покупают у нее все радиовремя или его существенную долю. Это побуждает их платить услугой за услугу. На это ей не требуется много времени, зато повышает ее ценность в глазах потребителей по сравнению с другими радиопродавцами в этом регионе, и это отражается на ее доходах.

А если вы работаете в огромной корпорации, то можете принести еще больше пользы. Я помню одну женщину, которая работала регистратором в больнице. Она видела, как медленно идет этот процесс, и, понимая, что обработка заявок является экономически важной статьей для больницы, решила сделать так, чтобы ее работа стала гораздо более эффективной, – обрабатывать в четыре-пять раз больше заявок, чем раньше. Женщина спросила у своих начальников, может ли она работать за пятерых человек и повысят ли они ее зарплату на 50 процентов? Ей ответили, что если она докажет, что может постоянно работать с такими результатами в течение определенного периода времени, то они дадут свое согласие на это. С тех пор она не только повысила эффективность и свой доход, но и обрела новый источник для гордости.

Ключом к увеличению вашего дохода в компании является не только то, что вы повышаете качество своей работы на 50 процентов, но и получаете на 50 процентов больший доход. Компания должна иметь прибыль. Вопрос, который вы должны себе задать, будет таким: *«Как я могу увеличить ценность того, что делаю, в десять – пятнадцать раз?»* Если вы сделаете

это, то у вас не будет проблем с увеличением дохода.

Распределительная система будущего

Одним из наиболее продуктивных способов повышения ценности начиная с 1990-х годов является понимание того, что **в нынешнем обществе богатство создается за счет распределения**. Продукция и сфера обслуживания постоянно меняются, но те, кто ищет способы сделать более ценной свою работу и разделить ее полезность с возможно большим числом людей, будут процветать. Эта мысль была секретом самого богатого человека в Соединенных Штатах Сэма Уолтона. Он разбогател, создав распределительную систему. Росс Перот сделал такую же вещь с помощью информации. Если вы знаете, как распределить между людьми что-то уже имеющее огромную ценность или как распределить это по более низкой цене, то считайте, что нашли еще один способ принести пользу. Дополнительная ценность? Это не просто производство продукции; это *поиск возможностей повысить качественный уровень жизни как можно большего числа людей.*

Но если реально посмотреть на вещи, то мы с вами знаем, почему люди неблагополучны в финансовом отношении. Да, у них ограничивающие убеждения. Но, что еще важнее, у большинства людей есть еще и внутреннее убеждение: они должны получить что-то даром. Например, многие ждут, что их доход будет с каждым годом расти независимо от того, будут они делать больший вклад в дело своей компании или нет.

Повышение зарплаты должно быть связано с возрастающей ценностью вашей работы, а этого можно добиться путем самообразования и расширения диапазона профессиональных навыков. Любая компания, которая постоянно повышает служащим заработную плату, не получая от них никакой дополнительной пользы, будет скатываться все ниже и ниже и в конце концов окажется опутана экономическими проблемами или придет к полному краху. Если вы просите повышения зарплаты, то должны найти способ значительно повысить свою полезность по сравнению с тем, чего просите взамен.

Компании также должны понимать, что если они делают капиталовложения в оборудование, то получают ограниченное возмещение. Как говорит Пол Пилцер, капитал – *это труд*. Если кто-то зарабатывает 50 000 долларов в год и может принести пользы на 500 000 долларов, то почему бы не взять такого человека на работу и не дать ему возможность усовершенствовать свои навыки, повысить способности, развить талант, расширить образование, с тем чтобы польза от него составляла миллион долларов? Вложение 50 000 долларов, которое приносит взамен миллион долларов, является очень, очень, очень ценным. Нет лучшего вложения, чем то, которое может сделать любая компания в образование и развитие своих служащих.

Компании также должны понимать, что если они делают капиталовложения в оборудование, то получают ограниченное возмещение. Как говорит Пол Пилцер, капитал – *это труд*. Если кто-то зарабатывает 50 000 долларов в год и может принести пользы на 500 000 долларов, то почему бы не взять такого человека на работу и не дать ему возможность усовершенствовать свои навыки, повысить способности, развить талант, расширить образование, с тем чтобы польза от него составляла миллион долларов? Вложение 50 000 долларов, которое приносит взамен миллион долларов, является очень, очень, очень ценным. Нет лучшего вложения, чем то, которое может сделать любая компания в образование и развитие своих служащих.

Богатство – это результат человеческой способности мыслить.

Эйн Рэнд

На протяжении многих лет я помогал людям повышать уровень их жизни с помощью идей, достаточно ценных и приемлемых для использования. Создавая технологию изменений и развивая ее для того, чтобы она оказывала наибольшее воздействие, я процветал. Но мое процветание поднялось на новую ступень, когда я однажды спросил себя: «Как бы мне привлечь еще больше людей? Как бы мне помогать им, даже *когда я сплю*?» В результате этих вопросов-стимуляторов я нашел способ расширить свое влияние до невероятных масштабов: рекламируя мои аудиокассеты по телевидению.

Это было два года тому назад. С тех пор наша компания распределяет свыше 7 миллионов аудиокассет с моей программой «Энергия личности» по всему миру, распространяя идеи и информацию, которые оказывают свое воздействие на людей все двадцать четыре часа в сутки! По оценкам моих партнеров из «Cassette Productions», получается, что за последние два года длины магнитофонной ленты, которая была использована в качестве носителя моей информации, хватило бы на то, чтобы двадцать раз обмотать земной шар по экватору! В процессе работы я испытывал радость от сознания, что мы не только оказываем воздействие на качественный уровень жизни тех людей, которые пользуются нашими записями, но и что мы потратили 75 000 часов на производственные процессы. Сюда еще не входят те часы, которые пошли на распродажу этой продукции.

Вы уже знаете множество примеров того, как дополнительные ценности создают богатство. Формула эта проста и эффективна. Спросите себя: **«Как я могу обеспечить больше ценности в той среде, где нахожусь?»** Задайте себе вопрос: «Каким образом я заработал или сэкономил для своей компании деньги за последний год?» **Истинный вклад делает жизнь богаче, поэтому не ограничивайте себя, стараясь внести ценность только в своих личных целях.** А какую ценность вы могли бы внести в свою семейную жизнь, в свою церковь, школу, где учатся ваши дети, в свою общину? Если вы найдете способ увеличить эти ценности по меньшей мере в десять раз, то почувствуете глубочайшее удовлетворение. Представьте, какой стала бы жизнь, если бы все последовали вашему примеру.

2. Вторым условием является сохранение собственного богатства. Поскольку у вас уже есть эффективная стратегия накопления богатства и возможности заработать большие денежные суммы, встает вопрос: как их сохранить? Вопреки общепринятому мнению, нельзя сохранить богатство, просто продолжая зарабатывать деньги. Все мы слышали о людях, сколотивших невероятные состояния, а затем потерявших их за одну ночь: атлеты, чей талант позволял получать огромные суммы денег, но из-за своего образа жизни они умудрялись исчерпать их в тот момент, когда изменялся их доход. Когда он резко снижался, а у них были чудовищные запросы, которые на эти доходы невозможно было удовлетворить, тогда они теряли все.

Есть только один способ сохранить богатство, и состоит он в следующем: **тратьте меньше, чем вы заработали, а разницу кладите в банк на проценты.** Несомненно, несмотря на то что это недостаточно экзотический принцип, но это единственный способ сохранить богатство в течение длительного времени. Чему я никогда не переставал удивляться, так это тому, что, сколько бы люди ни зарабатывали денег, они всегда находят возможность их потратить.

Годовой доход тех, кто посещает наши семинары «Финансовое благополучие», составляет от 30 000 до 2 миллионов долларов, что в среднем равняется 100 000 долларов. И часто те, кто относится к категории людей с самыми высокими доходами, разоряются. Почему? Потому, что они строят все свои решения, связанные с экономикой, на *кратковременной* основе, а не на *долгосрочной*. **У них нет четко составленного плана расходов, а тем более – плана**

капиталовложений. Они находятся на пути к «Ниагарскому водопаду».

Единственно возможным способом создать богатство является **накопление определенного процента от вашего дохода, который вы будете вкладывать ежегодно**. Многие люди делают это; все мы слышали о принципе отложения минимум 10 процентов и инвестировании их. Но очень немногие люди делают это, и что весьма любопытно, очень немногие люди богаты! Наилучшая гарантия сохранить богатство – это выделить 10 процентов из вашей зарплаты и положить их в банк.

Чтобы сохранить богатство, вы должны взять под контроль свою систему расходов. Но не разрабатывайте план бюджета; разработайте план расходов. Как вам такая трансформационная лексика? В самом деле, рационально составленный бюджет будет схемой расходов. Это ваши личные средства – или, если вы женаты, ваши совместные средства, – и вам нужно решить заранее, на что вы *хотите* потратить деньги, а не тратить их в силу требований данного момента. Слишком часто обстоятельства складываются так, что, исходя из соображений срочной необходимости, мы принимаем решения, о которых впоследствии сожалеем. Я должен также сказать вам, что если вы и ваша супруга выработаете четкий план относительно того, сколько вам необходимо тратить денег в месяц на каждую область своей жизни, то избавитесь от многих споров.

К сожалению, большинство американцев живут выше своих средств. В 1980 году американцы задолжали более 54 миллиардов долларов по кредитным карточкам. А к концу 1988 общая сумма утроилась, составив 172 миллиарда! Такая система гарантирует финансовое бедствие. Поступайте с умом: тратьте меньше того, что зарабатываете, – и вы сохраните свое богатство.

Вы можете спросить: «Но разве мои капиталовложения не помешают моему росту?» Да, но вам также придется иметь дело с инфляцией. Вы должны сделать третий шаг, чтобы создать богатство на всю жизнь.

3. Третьим условием является увеличение богатства. Как можно этого добиться? Вы добавляете еще один простой, но не менее важный коэффициент к уже упомянутому выше уравнению. 1) Для того чтобы стать богатым, **вы должны тратить меньше, чем зарабатываете, вкладывать в банк разницу и снова вкладывать прибыль для создания прогрессивного прироста капитала.**

Большинство людей слышали об экспоненциальной прогрессии, но очень немногие понимают ее суть. Это когда деньги работают на вас. Большинство из нас всю жизнь трудятся только для того, чтобы заправить топливом двигатели нашего жизненного уклада. Те, кто преуспевает в финансовом отношении, как бы откладывают в сторону определенный процент своих денег, инвестируют его и продолжают снова вкладывать свою прибыль до тех пор, пока не создадут достаточно большой источник дохода, чтобы он мог удовлетворять все их потребности – так, чтобы у них больше не возникало никакой необходимости работать. Мы называем накопление капитала, которое освобождает вас от необходимости работать, **критической массой**. Период, за который вы достигаете своей финансовой независимости, прямо пропорционален вашему желанию снова вкладывать – *не тратить* – прибыль от последних вложений. Таким образом, «доход» от ваших долларов будет расти и умножаться, пока у вас не создастся солидная экономическая база.

Позвольте мне предложить вам простой и волнующий пример действия этой прогрессии. Если вы сложите столовую салфетку (1/32 дюйма толщиной) один раз, то какой она станет толщины? Ясно, что 1/16 дюйма. А если сложить ее еще раз, то толщина станет равна 1/8 дюйма. Сложив ее в третий раз, мы получим 1/4 дюйма, в четвертый – 1/2 дюйма, в пятый – 1 дюйм. Теперь я

задаю вам вопрос: сколько раз нужно сложить эту салфетку, прежде чем ее толщина достигнет Луны? Вот ответ: Луна находится на расстоянии 400 000 км от Земли. Как ни удивительно, вам придется сложить салфетку всего тридцать девять раз. Теоретически, когда вы сложите салфетку в пятидесятый раз, ее толщина позволит вам подняться до Луны и спуститься обратно 1179 раз! Вот это и есть сила прогрессии. Большинство людей не понимают, что небольшая сумма денег, нарастающая согласно законам прогрессии, с течением времени может оказаться целым состоянием.

Вы могли бы сказать: «Прекрасно. Я хотел бы начать наращивать свои капиталовложения, но как я узнаю, во что вкладывать деньги?»

На этот вопрос нет простого ответа. Вы сначала должны решить, каковы ваши цели, связанные с финансами. Чего вы хотите добиться и за какой период времени? Каков **допустимый риск**, то есть какова степень риска, которая не вызывает чувства дискомфорта? Без четкого понимания своих желаний, потребностей и потенциального интереса не станет ясно, во что инвестировать. Часто неуверенные вкладчики позволяют финансовым экспертам давать себе советы, несмотря на то что эти эксперты часто не имеют никакого представления о том, каковы истинные запросы их клиентов.

Самой важной вещью, которую вы никогда не делали относительно своих финансов, является принятие решения хорошенько разобраться в разных типах инвестиций и в том, каковы потенциальный риск принятых решений и возможные прибыли. Ответственные консультанты стараются, чтобы их клиенты тщательно разобрались в типах приемлемых инвестиций, и сами принимают участие в разработке их финансовых планов. **Без четко разработанного плана инвестиций вы рано или поздно потерпите финансовый крах.** Как говорил издатель финансового информационного бюллетеня Дик Фабиан, «свидетельства показывают, что вкладчики – вкладчики чего бы то ни было – не вкладывают деньги на десятилетний срок. Для этой печальной статистики есть несколько причин, в том числе:

1) отсутствие поставленной цели;

2) погоня за модными инвестициями;

3) тенденция полагаться на финансовые отчеты, взятые из прессы;

4) слепое доверие к советам, даваемым бюрократами или финансовыми плановиками;

5) ошибки эмоционального характера и т. д.».

К счастью, ответы на ваши вопросы относительно финансов найти нетрудно. Есть много книг, в частности, таких специалистов, как Питер Линч, Роберт Причтерс и Уоррен Баффет, есть также финансовые советники, которые могут помочь вам разработать план, который удовлетворит все ваши финансовые запросы. Убедитесь в том, что вы взяли в качестве модели для подражания лучших представителей финансового мира, поскольку деньги играют очень большую роль в вашей жизни и часто причиняют вам страдания. Если вы не сделаете этого, то причините себе массу хлопот. А если сделаете, как я вам советую, то скоро достигнете такого уровня финансового изобилия, о каком прежде и не мечтали.

Теперь, когда вы уже действительно начали создавать и расширять свое богатство, вы готовы узнать четвертое условие финансового успеха.

4. Четвертым условием является защита вашего богатства. В настоящее время очень

много богатых людей, которые в такой же или даже большей степени не защищены, чем раньше, когда у них не было денег. Люди часто чувствуют себя менее защищенными, когда считают, что им есть что терять. Почему? Да потому, что они знают: в любой момент может появиться кто-то, возбудить против них судебное дело по совершенно невероятным или непонятным причинам и уничтожить их фонды.

Хотите знать, насколько плох был в этом отношении климат в Соединенных Штатах? Согласно статье в газете «London Financial Times» от 22 июня 1991 года, из всех судебных процессов, зарегистрированных по всему миру в 1988–1989 годы, почти 94 процента приходятся на Соединенные Штаты. Ежегодно регистрируются 18 миллионов тяжб; по существу, текущая статистика, проводимая «American Bar Association», показывает, что если вы проживаете в Калифорнии и имеете годовой доход более 50 000 долларов, то у вас шансы один к четырем, что вас будут преследовать в судебном порядке.

С точки зрения европейских стран, американцы только и выискивают, кого бы обвинить, когда где-то что-то пошло не так, и это служит достаточной причиной для такого невероятного числа судебных преследований. Хотя это неприятно слышать, но, к сожалению, так оно и есть. Подобного отношения нет нигде в мире, и это разрушает экономическую базу страны, отнимая наше время, капитал и энергию, которые из-за этого расходуются самым непродуктивным образом. Например, как было напечатано недавно в «T e Wall Street Journal», один человек, сидевший за рулем своего автомобиля, будучи в нетрезвом состоянии, хотел убрать с заднего сиденья дробовик, нечаянно нажал на курок и убил себя. Его вдова, вместо того чтобы разобраться, в каком состоянии находился ее муж, подала в суд на производителя дробовика, требуя 4 миллиона долларов по причине того, что ружье не имело специального предохранителя, рассчитанного на подвыпивших водителей, – и выиграла процесс!

Зная, что на богатство, которое сколачивалось годами упорного труда, могут посягнуть люди, не имеющие на это никакого права, большинство людей испытывают чувство сильного волнения. Это чувство заставляет их беспокоиться о положении своего бизнеса, что часто оказывает влияние на решения относительно инвестиций. Однако могу вас успокоить, есть правовые средства для защиты ваших фондов, если вы в настоящий момент не вовлечены в какую-нибудь тяжбу. Эта философия защиты ваших авуаров состоит не в том, чтобы попытаться избежать уплаты законных долгов, а в том, чтобы защитить себя от чьих-то вздорных нападок. Люди, руководимые бесчестными мотивами, будут преследовать вас по одной из двух причин: потому, что хотят разделить с вами сумму страховки, или потому, что хотят захватить ваш капитал. Если нет таких фондов, которые можно затронуть, для них гораздо труднее держать адвоката, который получает только случайные вознаграждения. Если же вы будете действовать рассудительно, то сможете защитить свои фонды, и для этого есть очень ясное и краткое руководство.

Для того чтобы понять систему финансов, я начал изучать всемирную деятельность Джона Темплтона и присматриваться к тому, как он строил свою систему финансов с учетом защиты авуаров от незаконных требований. Как и в любой жизненной ситуации, важно выяснить, что делают «крупные игроки», и смоделировать их процедуру оценки и стратегии. Я два года изучал лучшие системы защиты фондов, какие только существуют в Соединенных Штатах, и постоянных участников моей компании «Fortune Management». Одна из типичных ошибок в данной области – это представление о том, что защита фондов включает тайну и обман. В действительности же честность является лучшей политикой. Вам не нужно скрывать свои авуары, их нужно просто защитить. Если вы сегодня не побеспокоитесь об этом, вам придется заново сколачивать свое состояние. Вы должны знать, что в этой области существует много различных методов.

5. Пятым условием является наслаждение своим богатством. Первые четыре ступени проходят более или менее благополучно очень многие. Они узнают, как создать богатство, получая от своего труда дополнительный доход. Они узнают, как сохранить его, тратя меньше, чем зарабатывают. Они осваивают искусство инвестиций и получают прибыль от растущих по закону прогрессии процентов. Теперь они знают, как защитить свои фонды; и все-таки они не чувствуют себя счастливыми; в душе у них пустота. Причиной является то, что они еще не осознали, что **деньги – это еще не все; это только средство**. Мы с вами должны быть уверены, что найдем способ использовать их для позитивного воздействия на людей, которых любим, в противном случае деньги не будут представлять никакой ценности. Когда вы найдете способ сделать вклад, пропорциональный доходу, вы ощутите одну из величайших радостей в жизни.

Могу сказать вам, что до тех пор, пока вы не будете связывать определенный уровень удовольствия с созданием ценностей и зарабатыванием денег, вы никогда не сохраните их надолго. Большинство людей ждут, пока у них накопится какая-то сумма денег, чтобы потом начать получать от них удовольствие. Это прямой путь приучить свой мозг связывать страдание с созданием богатства. Вместо этого вознаграждайте себя эмоционально. Время от времени поощряйте себя каким-нибудь вознаграждением (об этом мы уже говорили в главе 6), делайте себе какой-нибудь денежный сюрприз, с тем чтобы приучить свой мозг к тому, что зарабатывание денег – радостный, заслуживающий вознаграждения процесс.

Кроме того, не забывайте о силе и значении малого. Могу вам признаться, что мои финансовые дела начались в тот день, когда я дал кому-то немногим больше двадцати долларов, хотя в действительности не располагал большой суммой. В тот день я чувствовал себя так хорошо, что эти чувства побудили меня к еще более усердной работе, чтобы заработать больше. Большинство людей говорят: «Я отдам десятую долю, когда у меня будет больше денег». Но, как вы думаете, что будет труднее сделать – отдать десятую часть доллара или 100 000 долларов от миллиона? Ответ очевиден, не так ли? Я не говорю, что 10 процентов – такая цифра, которую следует высечь на камне, но возьмите на себя обязательство постоянно брать часть из заработанного и тратить ее так, чтобы это доставляло вам радость. Вся прелесть отделения десятой доли от заработанного состоит в том, что у вас имеется больше, чем достаточно. У вас не будет недостатка, и такая система убеждений сама по себе изменит вашу жизнь.

Истинное богатство – это эмоции. Чувство абсолютного достатка. Одно уже наше наследие делает нас богатыми. Мы имеем возможность наслаждаться великими творениями живописи, которые создали не мы, музыкой, которую не мы написали, учиться в самых престижных институтах, которые не мы построили. Ощутите богатство национальных парков, гармонией которых мы можем любоваться. Осознайте, что вы сейчас богатый человек, и насладитесь этим богатством. Поймите, что это часть вашего изобилия, и чувство благодарности позволит вам создать еще больше.

В заключение позвольте мне просто сказать вам: изменение своих убеждений и правильное владение своими финансами могут оказаться невероятно полезным опытом для развития личности. Возьмите на себя обязательство начать этот процесс прямо сейчас.

Благотворительность и сила влияния личности являются единственными вложениями.

Уолт Уитмен

Задания на сегодня

1. Бросьте беглый взгляд на свои убеждения, посмотрите, нет ли среди них нежелательных вам; измените их с помощью НАО.

2. Начните процесс введения дополнительной ценности в свою работу независимо от того, заплатят вам за работу или нет. Добавьте ценность в десять раз большую, чем обычно, и приготовьтесь к получению результата от своего профессионализма.

3. Возьмите обязательство экономить минимум 10 процентов от вашей зарплаты и помещать их в банк.

4. Посоветуйтесь с хорошим специалистом. Неважно, чьей помощью вы будете пользоваться – профессионалов из нашей фирмы «Financial Destiny Group» или «наставника» местного масштаба, – постарайтесь получить от него помощь в разработке подробного, понятного вам финансового плана. Купите несколько хороших книг по финансам. Есть много таких, где вы найдете разумные советы и решения относительно капиталовложений.

5. Если вы беспокоитесь о том, что на ваш капитал могут посягнуть, предпримите действие по разработке плана защиты своих авуаров.

6. Создайте небольшой фонд вознаграждений себя, чтобы связать процесс финансового успеха с удовольствием. Для кого вы хотели бы сделать что-нибудь особенное? Или что вы могли бы сделать для себя в качестве стимула своей новой финансовой программы прямо сегодня?

Ну а теперь вы готовы к следующему этапу…

23. Ваши нормы поведения: будьте безупречны

День пятый

Ваш результат: *можно ли иметь огромные ценности, принципы, направленные на их поддержку, задавать себе правильные вопросы и не жить в данный момент в соответствии с этими ценностями? Если вы будете честны с собой, то ваш ответ будет «да». Все мы в тот или иной момент позволяем событиям управлять нами, вместо того чтобы контролировать свое состояние или свои решения относительно значения этих событий. Нам нужен способ, который помогал бы жить в соответствии со своим состоянием, и возможность определения того, достигаем мы ежедневно этих ценностей или нет.*

Молодой человек добился невероятного успеха к двадцати семи годам. Он был блестяще образован, начитан и чувствовал себя так, как будто весь мир лежал у его ног.

Но вот однажды он понял, что не очень *счастлив*! Многие не любили его, потому что считали надменным и властным. Он почувствовал, что больше не управляет своей жизнью, не говоря уж о конечной цели.

И он решил взять под контроль свою жизнь, установив для себя более высокий стандарт, разработав стратегию его достижения и создав систему, которая могла бы *ежедневно*

показывать его результаты. Он выбрал двенадцать «добродетелей» – двенадцать состояний, которые хотел испытывать каждый день и которые, по его мнению, направили бы его жизнь в желаемое русло. Он взял дневник и записал эти двенадцать состояний, а рядом начертил схему всех дней месяца. «Каждый раз, когда я буду нарушать одну из этих добродетелей, – сказал он, – я буду ставить черную точку на отметке данной ценности в данный день. Моей целью было попытаться сделать так, чтобы в графике не было черных точек. Тогда я бы знал, что живу в соответствии со своими добродетелями».

Он очень гордился данной идеей и показал этот дневник своему другу, объяснив всю систему. Друг сказал: «Прекрасно! Только я считаю, что тебе следовало бы добавить к списку своих добродетелей скромность». Бенджамин Франклин рассмеялся и добавил к списку 13-ю добродетель.

Помню, я прочел эту историю из биографии Бена Франклина в номере отеля в Милуоки. У меня был очень плотный график: несколько шоу-бесед на радио и телевидении, автографы на книгах и поиски свежих новостей. Вечером, накануне исполнения всех этих обязательств, я сказал себе: «О'кей, поскольку ты здесь, извлеки из этого максимальную пользу. По крайней мере, подпитай свой разум».

Я совсем недавно начал развивать идею относительно ценностей и их иерархии и создал огромный список собственных ценностей, что тонизировало мне настроение. Но, ознакомившись со списком добродетелей Бена, я сказал себе: «Ага, у тебя „любовь“ идет как ценность, ну а сейчас, в данный момент, ты *любишь*? „Вклад“ у тебя как одна из высших добродетелей, а *вносишь ли ты вклад* в данный момент?» И ответом было «нет». У меня были свои нормы поведения, но я не мог определить, живу ли в соответствии с ними каждый момент своей жизни.

Я сел и спросил себя: **«В каком состоянии я бы находился, если бы делал все возможное, чтобы стать лучше? В каких состояниях я обязуюсь находиться каждый день?** Независимо от окружающей среды, независимо от сваливающихся на меня проблем, **я буду испытывать эти состояния по меньшей мере один раз в день!**» Состояния, относительно которых я взял обязательства, включали дружелюбие, счастье, любовь, бесшабашность, силу, щедрость, мужество, страсть и шутку. Одни из них совпадали с моими ценностями, другие – нет. Но я знал, что если буду ежедневно испытывать все эти состояния, то постепенно доведу их до автоматизма. Можете себе представить, какой это был бы волнующий процесс!

На следующий день, прибыв на телевидение, я намеренно привел себя в эти состояния. Я был счастливым, любящим, сильным, смешливым и чувствовал, что все, что я говорю и делаю, является вкладом, и не только в моих «хозяев», но также в людей, которые смотрели и слушали меня. Затем я пошел к местному магазину подписать свои книги. Когда я вошел, управляющий подошел ко мне с растерянным выражением лица и сказал: «Есть небольшая загвоздка, мистер Роббинс… Объявление о том, что вы приехали сюда подписать книги, появится только в *завтрашней* газете!»

Если бы такое случилось до того, как я прочитал о списке Бена Франклина, возможно, я отреагировал бы на это совсем иначе. Но, мысленно составив уже новый список, я подумал: «Я взял на себя обязательство жить в соответствии со своими эмоциональными состояниями *независимо от того, что может случиться*. Какая великолепная проверка: убедиться, что я действительно живу каждый день в соответствии с моими нормами поведения!» Поэтому я пошел к столу, где предполагалось подписывать книги, и огляделся. Несколько человек медленно прогуливались по магазину. Как мне возбудить в себе чувство приятного волнения,

когда, кажется, жизнь замерла вокруг?

Первое, что пришло мне в голову, было *неистовство*. В конце концов, одним из состояний в моем списке было именно это чувство. Поэтому я взял экземпляр своей книги «Беспредельная власть» и начал читать ее, сопровождая чтение разнообразными шумовыми эффектами: «О-о-о! А-а-а! Да неужто это правда?»

Вскоре мимо меня прошла женщина, которую привлекло мое поведение, и она остановилась посмотреть, что я читаю. Я рассказал ей об этой интересной книге, указав на самые лучшие места в ней. Подошел кто-то еще, любопытствуя, в чем дело, затем к нам присоединилось еще несколько человек, и через двадцать минут вокруг меня собралось много людей, они интересовались книгой, которую я читал.

Под конец я сказал: «А знаете, что забавнее всего? Случайно оказалось, что я *близкий друг автора*!» Глаза женщины, которая первой подошла ко мне, загорелись интересом: «В самом деле?» Я показал им свою фотографию на тыльной стороне обложки книги и сказал: «Похож?» Она открыла рот от изумления и засмеялась, а за ней и все остальные. Я сел и начал подписывать книги.

Тот полдень оказался удивительно плодотворным, и все мы получили массу удовольствия. Вместо того чтобы позволить событиям управлять моими действиями и восприятием, я сознательно сделал выбор жить в соответствии с тем, что называю **нормами поведения**. Я получил огромное чувство удовлетворения, поняв, что, испытывая эти состояния, то есть оставаясь тем, *кто я есть в действительности*, я жил в соответствии со своими ценностями.

Тот полдень оказался удивительно плодотворным, и все мы получили массу удовольствия. Вместо того чтобы позволить событиям управлять моими действиями и восприятием, я сознательно сделал выбор жить в соответствии с тем, что называю **нормами поведения**. Я получил огромное чувство удовлетворения, поняв, что, испытывая эти состояния, то есть оставаясь тем, *кто я есть в действительности*, я жил в соответствии со своими ценностями.

Сделайте свое кредо действием.

Ралф Уолдо Эмерсон

Бен Франклин и я не являемся единственными людьми, у которых есть определенные нормы поведения. Как вы думаете, что такое Десять Заповедей? Или клятва бойскаутов? Или Устав американской армии? А как насчет кредо Клуба оптимистов?

КРЕДО КЛУБА ОПТИМИСТОВ

Обещайте себе...

Быть таким сильным, чтобы ничто не могло вывести вас из себя.

Говорить о здоровье, счастье, процветании с каждым встретившимся вам человеком.

Заставить всех своих друзей почувствовать, что в них есть что-то ценное.

Замечать во всем светлую сторону и стать действительно оптимистом.

Думать только о хорошем, работать только для лучшего и ожидать лучшего.

С таким же энтузиазмом радоваться успеху других, как и своему собственному.

Забыть ошибки прошлого и стремиться к более существенным достижениям в будущем.

Иметь всегда бодрое выражение лица и одаривать каждое живое существо улыбкой.

Уделять как можно больше времени самосовершенствованию, с тем чтобы у вас не оставалось времени на то, чтобы критиковать других.

Быть слишком сильным, чтобы волноваться, слишком благородным, чтобы гневаться, слишком мужественным, чтобы бояться, и слишком счастливым, чтобы сомневаться.

Один из способов создания собственной нормы поведения – это просмотр чьих-нибудь норм поведения…

СЕМЬ ПУНКТОВ КРЕДО ДЖОНА ВУДЕНА «ИЗВЛЕЧЬ ИЗ СЕБЯ МАКСИМУМ»

1. Быть правдивым с самим собой.

2. Каждый день делать что-то необычное.

3. Помогать другим.

4. Черпать все лучшее из хороших книг.

5. Изучить какой-нибудь вид изящных искусств.

6. Построить приют для бедных.

7. Молиться, чтобы Господь направил меня, и благодарить за все, что даровано мне в жизни.

Когда Джон Вуден, великий баскетбольный тренер UCLA, закончил начальную школу с хорошими отметками, его отец предложил ему кредо из семи пунктов. Джон говорит, что эти принципы оказали сильное влияние на всю его жизнь, карьеру. Он и сейчас живет в соответствии с этими принципами.

Лучшая проповедь – та, которую преподносит жизнь, а не та, что слетает с уст.

Оливер Голдсмит

Задания на сегодня

1. Составьте список состояний, которые вы хотели бы испытывать каждый день, с тем чтобы жить в соответствии со своими самыми высокими принципами и ценностями. Убедитесь, что этот список достаточно длинный, чтобы сделать вашу жизнь богатой событиями и разнообразной, но в то же время достаточно краткий, чтобы вы могли *каждый день* испытывать эти состояния. Большинство людей считают от семи до десяти пунктов оптимальным. В каком состоянии вы хотели бы находиться постоянно? В счастливом? Динамичном? Дружелюбном? Бодром? Благодарном? Исполненном страсти? Уравновешенном? Предприимчивом? В состоянии изумления? Безудержном? Великодушном? Некоторые из этих состояний могут совпадать с вашими ценностями, а иные могут вызвать у вас желание жить в соответствии с этими ценностями каждый день.

2. После того как составите список, напротив каждого состояния напишите предложение,

описывающее, как вы его определяете, другими словами, свои принципы для этих состояний, например: «Я чувствую бодрость, когда улыбаюсь людям», «Я чувствую безудержность, когда делаю что-то совершенно непривычное и смешное», «Я испытываю благодарность, когда вспоминаю все хорошее, что у меня есть в жизни».

3. Возьмите на себя обязательство искренне испытывать каждое из этих состояний, по крайней мере, раз в день. Вы, возможно, захотите записать свои нормы поведения на листе бумаги и положить его в бардачок, или на рабочий стол, или около кровати. Время от времени в течение дня бросайте взгляд на этот список и спрашивайте себя: «Какое из этих состояний я сегодня уже испытал? Какое из них я еще не испытал и как мне успеть испытать его до конца дня?»

Если вы действительно взяли обязательство следовать своей норме поведения, то представьте, какие радостные чувства это вызовет у вас! Вами уже не будут управлять обстоятельства; вы будете знать, что, независимо от того, что происходит вокруг вас, вы сможете поддержать себя и жить по заданной схеме. Следование высшим стандартам и осознание того, что только вы сами будете определять свое душевное состояние, вызовет у вас невероятное чувство гордости.

Уэйн Дайер недавно поделился со мной прекрасной метафорой, касающейся того, как люди винят свое поведение, когда испытывают давление. Он сказал: «Давление не создает негативного поведения. Представьте себя апельсином. Если внешнее давление обрушится на него, то что произойдет? Из него выдавится сок, верно? Но единственное, что имеет значение, когда прилагают давление, – это то, *что уже находится внутри апельсина*».

Я знаю: вы сможете понять, что находится внутри, поддерживая себя на уровне более высокого стандарта. Поэтому, когда начинается давление, наружу выходит «приличная дрянь». В конце концов, вы не можете рассчитывать на легкое плавание всегда. Только от вас зависит, будете ли вы жить в соответствии со своей нормой поведения и брать обязательство следовать принципам **ПИНС!**, для того чтобы не сбиться с правильного курса. Запомните: то, что вы собой представляете каждый день – все ваши незначительные и все самые грандиозные действия, – формирует ваш характер и вашу судьбу.

Одно из наиболее важных действий, которые вы можете предпринять, это научиться…

24. Управлять своим временем и своей жизнью

День шестой

Ваш результат: *научиться использовать время с пользой для себя, вместо того чтобы позволять ему управлять степенью вашего удовлетворения и стресса.*

Если вам случается испытывать стрессовое состояние – а это случается с каждым, – то чаще всего это происходит из-за ощущения недостатка времени для выполнения желаемого. Например, вы можете испытывать разочарование, когда сосредоточиваетесь исключительно на требованиях момента: нынешних запросах, нынешних проблемах и нынешних событиях. В состоянии стресса и перегрузки эффективность ваших действий резко падает. Решение простое: **возьмите под контроль тот период времени, на котором вы сосредоточены.** Если настоящий момент несет в себе угрозу стресса, тогда перенесите внимание в будущее на

успешное решение стоящих перед вами задач. Эта новая сосредоточенность сразу изменит ваше состояние и даст необходимые ресурсы для преобразования любой проблемы или события в настоящем.

Стресс очень часто бывает результатом ощущения «связанности» в конкретной временной структуре. Одним из примеров этого является то, что люди привыкли думать о своем будущем в негативном ключе. Вы можете помочь им, заставив перенести внимание на то, что они *могут* контролировать в настоящем. Иные люди, которым необходимо уладить какую-нибудь проблему, начинают сосредоточиваться исключительно на своем неудачном прошлом опыте. Вспоминая прошлые неудачи, они лишь усугубляют свое стрессовое состояние. Перемещение внимания на настоящее или ожидание позитивного будущего могло бы сразу изменить их эмоциональное состояние. Тогда на эмоции будет сильно воздействовать временная структура, в которой они действуют в настоящий момент.

Поэтому мы часто забываем, что время – это ментальная структура, что оно совершенно относительно и что ваш опыт, связанный со временем, почти всегда является результатом вашей мысленной сосредоточенности. Например, *что* мы считаем долгим временем? Это зависит от ситуации, не так ли? Стояние в очереди в течение десяти минут может показаться вечностью, в то время как час любви проносится как одно мгновение.

Убеждения также фильтруют наше представление о времени. Для одних людей, независимо от ситуации, двадцать минут – это кусок жизни, для других – ничто. Представьте, насколько отличается у этих людей походка, манера разговора, отношение к своим целям и какое стрессовое состояние может вызвать у них попытка совместного решения каких-то вопросов при наличии совершенно разных принципов и жизненного опыта? Вот почему умение владеть временем является жизненно важным навыком. Способность подчинить себе время равноценна способности формирования жизненного опыта.

Для сегодняшних упражнений давайте вкратце рассмотрим и попробуем применить три совета, *как сэкономить время*.

1. Способность искажать время

После того как вы приобрели способность изменять временные рамки путем изменения сосредоточенности, вы готовы перейти ко второму основному навыку господства над временем – это и есть **способность искажать время так, чтобы минута казалась часом или, наоборот, час казался минутой**.

Разве вы не замечали, что, будучи чем-то сильно поглощены, теряете представление о времени? Почему? Потому, что больше не сосредоточиваетесь на этом. Иначе его измеряете. Все ваше внимание направлено на что-то приятное, и поэтому время идет быстрее. Помните, что *вы* контролируете ситуацию. Сосредоточьтесь и сознательно определите, как будете измерять свое время. Если вы будете постоянно смотреть на часы, то вам покажется, что время еле тянется. Повторяю: ваш опыт во временном измерении направляется вашим вниманием. Как вы определяете свое *использование* времени? Вы тратите его, расходуете или убиваете? Есть поговорка: «Тот, кто убивает время, не убийца, он – самоубийца».

2. Дело важности

Третьим и, пожалуй, самым важным отличием из всех является понимание *срочности* и *важности* управления своими решениями относительно того, что делать с временем и, следовательно, уровнем личной наполненности. Что я имею в виду? Позвольте мне спросить вот о чем: **с вами бывало так, что вы всегда подбивали хвосты в работе, стараясь выполнить каждый пункт из своего списка дел, а в конце дня все же чувствовали, что что-то не сделано? Это происходит потому, что вы сделали все срочное и требующее вашего внимания в данный момент, но не сделали того, что было *важно***, – вот разница в долгосрочности результата.

И наоборот, бывали ли у вас дни, когда вам удавалось сделать очень немного, но в конце вы чувствовали, что это был очень плодотворный день? Это происходит в те дни, когда вы сосредоточены на чем-то важном, а не на том, что требует вашего немедленного внимания.

Нам кажется, что срочность управляет нашей жизнью. Раздается телефонный звонок, а мы заняты чем-то важным, но считаем, что *должны* снять трубку. Что, в сущности, такого, если мы что-то и упустим?

Это классический пример хватания за срочное дело – ведь, может быть, вы упустите очень важный телефонный разговор! С другой стороны, мы покупаем книгу, которая, по нашему мнению, окажет определенное влияние на нашу жизнь, тем не менее откладываем ее чтение на какое-то время лишь потому, что «не можем втиснуть ее» в свой график – между просмотром почты, заливкой бензина в бак и просмотром телевизионных новостей. Единственным способом по-настоящему владеть своим временем является четкое следование ежедневному графику дел, когда основная часть времени тратится на выполнение важных, а не срочных дел[11].

3. Экономьте свои годы

Самым эффективным способом, которым я научился экономить время, является возможность учиться на опыте других. Мы никогда не сможем по-настоящему овладеть временем до тех пор, пока наша основная стратегия познания и управления своим миром будет основываться на пробах и ошибках. Использование в качестве моделей тех, кто уже преуспел, может сэкономить нам годы без страданий. Вот почему я такой ненасытный читатель и прилежный ученик, познающий жизнь с помощью кассет и семинаров. Я всегда воспринимал их как основу, а не дополнение, и они помогли постигнуть мне мудрость опыта десятилетий и способствовали успеху, который пришел в результате этого.

Я предлагаю вам учиться у других людей, перенимать у них опыт как можно чаще и использовать все то, чему вы научились.

Мы найдем достаточно времени, если только захотим правильно его использовать!

Иоганн Вольфганг Гёте

Задания на сегодня

1. В течение дня начинайте изменять временные рамки. Если почувствуете давление настоящего момента, остановитесь и подумайте о будущем в позитивном плане. Например, подумайте о целях, которые привлекают вас, и всеми силами стремитесь к ним. Создайте мысленный образ цели, прислушайтесь к себе, вой дите в этот образ и проследите, какие это

вызовет чувства. Выберите какое-нибудь дорогое вам воспоминание: первый поцелуй, рождение ребенка, необыкновенно интересный жизненный эпизод. Чем больше вы будете развивать свою способность быстро изменять временные рамки, тем выше будут степень вашей свободы и диапазон эмоций, которые вы сможете создать внутри себя в данный момент. Уделите этому достаточно времени, чтобы быть уверенными в том, что сможете использовать переключение внимания для мгновенного изменения своего состояния.

2. Научитесь умышленно искажать время. Добавьте к чему-то, на что, как кажется, обычно уходит много времени, другой компонент, который не только ускорит ваше восприятие времени, но также позволит выполнять сразу два дела. Например, когда я бегаю, то надеваю наушники и слушаю любимую музыку, смотрю телевизионные новости и делаю телефонные звонки. Это значит, что у меня нет оправданий для того, чтобы не делать физических упражнений, не делать того, что важно.

3. Составьте список дел, которые нужно сделать, и расположите их в порядке важности, а не срочности. Вместо того чтобы записывать множество разных дел и чувствовать в конце дня, что ничего не успели сделать, сосредоточьтесь на наиболее важных делах. Если вы это сделаете, то обещаю вам, что испытаете чувство удовлетворения и обретения нового опыта.

Но, разумеется, мы всегда должны иметь время для того, чтобы позволить себе…

25. Отдых и развлечения: даже Бог взял себе день отдыха!

День седьмой

Ваш результат: *достигнуть равновесия.*

Вы много трудились и много играли. Отпустите день на развлечения! Будьте непредсказуемы, неистовы, сделайте что-то такое, что вывернет вас наизнанку, вызовет у вас наибольшее возбуждение.

Человек, который не утратил своей детской непосредственности, прекрасен.

Менкус

Задание на сегодня

Либо запланируйте что-нибудь забавное и следуйте плану, либо сделайте что-то экспромтом. Что бы это ни было, пусть оно доставит вам радость.

А завтра мы будем готовы исследовать…

Часть четвертая

Уроки судьбы

26. Величайший дар: что может сделать один человек

Мощное пламя разгорается из крошечной искры.

Данте

Он понимал, что должен остановить их. Имея всего 800 долларов, Сэм Лабудде пересек мексиканскую границу, остановился у рыболовецких доков Энсенады и стал ждать благоприятного случая. Держа в руке видеокамеру якобы для того, чтобы сделать кое-какие съемки для «домашнего кино» во время своей экскурсионной поездки, он изображал наивного американского туриста и предлагал свои услуги в качестве матроса или инженера каждому капитану, пришвартовавшему свой катер в этой гавани.

Его наняли на «Марию-Луизу» в качестве временного члена экипажа. Когда рыболовецкая шхуна «Панамец» отчалила от мексиканского побережья, Лабудде начал тайно снимать ловлю тунца. Он знал, что, если это будет обнаружено, он за это может поплатиться жизнью.

И вот это произошло. Дельфины, которые известны как «морские люди», начали прыгать и резвиться около «Марии-Луизы». Их дружелюбную натуру влекло к шхуне; они не ощущали, что эта шхуна – их смертельный враг. Рыбаки следовали за дельфинами, так как знали, что желтый тунец обычно плывет под стаей резвящихся дельфинов. С хладнокровной расчетливостью рыбаки развернули сети на пути дельфинов.

В течение пяти часов Лабудде снимал и записывал на видеокамеру весь этот ужас. Один за другим дельфины запутывались в сетях, будучи не в состоянии освободиться и всплыть на поверхность, чтобы вдохнуть необходимый для их жизни кислород, и погибали.

В какой-то момент капитан проревел: «Сколько их в сетях?» Когда Лабудде при сильной качке пытался поймать в кадр массовое убийство дельфинов, он услышал, как один из членов команды прокричал в ответ: «Около пятидесяти!» Капитан приказал команде вытащить улов. Команда матросов начала выбирать тунца, оставляя после себя кладбище дельфинов. Позже трупы животных были сброшены за борт так же, как обычно сбрасывают мешки с отбросами.

Отснятый Лабудде материал явился неопровержимым свидетельством того, о чем годами писали и говорили другие: за один только день рыболовецкое судно убивало сотни дельфинов. По оценкам специалистов, только за последние десять лет было убито более шести миллионов дельфинов. Переснятый на одиннадцатимиллиметровую пленку фильм Лабудде потряс зрителей душераздирающими реальными сценами истребления этих животных. Один за другим возмущенные люди перестали покупать тунца, объявив бойкот, что еще больше привлекло внимание общественности к этому вопросу.

Отснятый Лабудде материал явился неопровержимым свидетельством того, о чем годами писали и говорили другие: за один только день рыболовецкое судно убивало сотни дельфинов. По оценкам специалистов, только за последние десять лет было убито более шести миллионов дельфинов. Переснятый на одиннадцатимиллиметровую пленку фильм Лабудде потряс зрителей душераздирающими реальными сценами истребления этих животных. Один за другим возмущенные люди перестали покупать тунца, объявив бойкот, что еще больше привлекло внимание общественности к этому вопросу.

Спустя четыре года после того, как Лабудде впервые заснял эту трагедию на кинопленку, самый крупный в мире владелец консервного завода, Старкист, заявил, что больше не будет

консервировать тунца, выловленного рыболовецкими сетями. Через несколько часов после этого заявления его примеру последовали другие владельцы консервных заводов. И хотя борьба еще не закончена – время от времени иностранные рыболовецкие суда по-прежнему убивают в шесть раз больше дельфинов, чем это делали американские траулеры, – день, проведенный Лабудде на «Марии-Луизе», послужил катализатором для основной реформы в рыбной промышленности по производству тунца в Америке, что способствовало спасению бесчисленного множества дельфинов и, несомненно, послужило восстановлению некоторого равновесия в экологической системе морей и океанов.

Для человека слово «невозможно» существует лишь до тех пор, пока он не родился.

Ралф Уолдо Эмерсон

Очень многие люди чувствуют себя бессильными и малозначимыми, когда сталкиваются с социальными и глобальными проблемами, считая, что, даже если они делают в своей собственной жизни все правильно, все же их благополучие зависит от действий других людей. Они сбиты с толку информацией о жестоких криминальных структурах, огромных правительственных дефицитах и экономическом кризисе, опечалены ростом числа бездомных и безграмотных людей и подавлены повсеместным нарушением экологии и исчезновением многих видов живых существ на нашей планете. Эти люди думают: «Даже если я отдам собственную жизнь и жизнь моей семьи ради восстановления порядка на Земле, какой от этого будет прок? Какой-нибудь безумец, располагающий властью, может нажать на кнопку и сметет всех нас с лица Земли!» Такого рода убеждения укрепляют чувство невозможности контролировать ситуацию и производить изменения на каком-нибудь значительном уровне, что, естественно, ведет к обретению беспомощности, обычно выражающейся фразой *«Зачем и пытаться?»*.

Ничто не может нанести большего вреда способности человека предпринять действие, чем приобретенная беспомощность; это основное препятствие, которое мешает нам изменить нашу жизнь или предпринять действие, чтобы помочь другим людям изменить свою жизнь. Если вы дойдете до этого места в книге, то, без сомнения, поймете мою главную мысль: **у вас есть сила прямо сейчас начать концентрировать свои мысли, чувства и поступки**. Возможно, в первый раз у вас появится стимул взять под контроль основную систему оценок, которая подсознательно направляла вас до сих пор. Имея стратегии и те методы, которые вы уже приобрели в процессе чтения этой книги и выполнения соответствующих упражнений, вы обретете уверенность в том, что действительно являетесь хозяином своей судьбы.

Вместе мы выявим исполинскую силу, формирующую судьбу, – **решения** и то, на чем сосредоточить свое внимание, в чем смысл вещей и событий, что следует принимать решения, которые будут определять качественный уровень нашего настоящего и будущего.

Теперь самое время обратиться к силе **совместных решений**, формирующих судьбу нашего сообщества, страны и всего мира. Качественный уровень жизни будущих поколений будут определять совместные решения, которые мы принимаем *сегодня* относительно таких проблем, как распространение наркотиков, дисбаланс торговли, неэффективность общественного образования и недостатки нашей тюремной системы.

Фиксируя внимание на том, что *не срабатывает*, мы тем самым зацикливаемся на следствии и пренебрегаем *причинами* этих проблем. Мы не понимаем, что **именно незначительные решения, которые мы принимаем ежедневно, и создают нашу судьбу**. Запомните, что

каждое решение предполагает определенные последствия. Если мы принимаем решения подсознательно, то есть позволяем другим людям думать за нас, и действуем, не рассматривая, по крайней мере, предположительных результатов, то тем самым невольно способствуем созданию проблем, которых больше всего боимся. Пытаясь избежать страдания на короткое время, мы часто приходим к тому, что принимаем решения, которые создадут страдание надолго, а когда пускаемся дальше вниз по реке, то говорим себе, что проблемы перманентны, их невозможно изменить, они повсеместны.

Вероятно, самым широко распространенным убеждением, которым прикрывается большинство из нас, является заблуждение относительно того, что только супермен обладает достаточной силой, чтобы разрешить наши проблемы. Ничто не может быть дальше от истины, чем такая мысль. *Жизнь – явление кумулятивное.* Каких бы успехов мы ни добились в жизни – это совокупность результатов множества незначительных решений. Успех или неудача обычно не являются результатом принятия одного решения относительно какого-нибудь одного события-катаклизма, хотя иногда кажется, что это именно так. Скорее, успех или неудача определяются решениями, которые мы принимаем, и действиями, которые совершаем ежедневно.

Короче говоря, ежедневные решения и действия *каждого из нас* говорят о том, что мы принимаем ответственность на индивидуальном уровне, а это будет оказывать определенное действие, так как выявит нашу способность устранять неполадки и умение жить в гармонии с окружающей нас действительностью. Чтобы произвести большие и далеко идущие изменения как в индивидуальной, так и общей судьбе, необходимо взять на себя обязательство постоянно и непрерывно самосовершенствоваться согласно **ПИНС!**. Только таким путем мы сделаем что-то значительное.

Основное решение

Что, по-вашему, является общим элементом во всех стоящих перед нами сегодня проблемах в национальном и мировом масштабе? Если начинать с быстро возрастающего числа бездомных людей и эскалации роста преступлений, с огромных бюджетных дефицитов и удивительно «планомерного» удушения нашей экологии, то ответом будет то, что **каждая отдельная проблема из числа всех вышеперечисленных вызвана или приведена в действие поступками человека. Следовательно, для решения каждой из этих проблем необходимо изменить наше поведение**. (Это требует изменения метода нашей оценки или изменения метода принятия решений, о чем и рассказывает данная книга.) У нас проблема не с наркотиками, а с поведением. Беременность несовершеннолетних происходит не от попавшего в них вируса. Это последствия конкретной формы поведения. Разгул преступности является бихевиоральной проблемой. Даже ядерная война – и она, в конечном счете, – бихевиоральная проблема! Наши решения создают бомбы, и наши же решения могут их уничтожить. **Все эти проблемы являются результатом действий, которые выбирают люди.**

Например, когда какой-нибудь человек решает стать членом банды, отдельное решение приводит в действие целый ряд поступков и проблем. Обретая эту новую, гангстерскую индивидуальность, он приобщает себя к конкретной форме поведения, при которой самое важное значение имеет такой элемент, как верность своей группировке, и откуда проистекает вся система характерных принципов и поступков. Общим примером долгосрочных влияний на наши решения являются хронический голод и недостатки с питанием, уносящие жизни множества людей по всему миру. Всемирная организация охраны здоровья доказала, что

можно накормить каждого мужчину, женщину и ребенка на Земле; тем не менее ежедневно от голода умирает 40 000 детей. Почему же это происходит? Ясно, что у нас есть ресурсы, но что-то идет вкривь и вкось, и не только из-за способа распределения продуктов питания, но из-за того, как мы используем свои ресурсы.

Что можно увидеть в этом ободряющего? Во-первых, поскольку мы понимаем, что корень всех проблем лежит в нашем поведении (и процессе принятия решений, который предшествует этому), ясно, что именно *мы* и можем их изменить! Как вы уже узнали из этой книги, есть **одна вещь, которой мы точно можем управлять в своем внутреннем мире, – мы решаем, что для нас значат те или иные вещи и явления и что следует относительно них предпринять**, – и в результате своих решений мы предпринимаем действия, которые оказывают влияние на внешнее окружение. Это действия, которые может предпринять каждый из нас у себя дома, в своем бизнесе, в своей общине, – они положат начало цепи конкретных позитивных последствий. **С помощью своих действий мы реализуем самые важные ценности и убеждения**, а с помощью глобального воздействия наших средств массовой информации даже самые простые действия приобретают силу влияния и могут привести в движение людей всех наций.

В то время как это звучит ободряюще для всего человечества, вы можете спросить себя: «А что может сделать один человек для того, чтобы изменить мир?» *Фактически все!* **Единственным ограничением ваших действий являются ваше воображение и обязательства.** История мира – это всего лишь хроника происходящего, которая основана на свершениях небольшого числа обычных людей, обладающих необыкновенным уровнем обязательств произвести изменения. Эти личности совершают незначительные дела необычайно хорошо. Они принимают решения, что то или иное явление *должно* измениться, что *они* должны и *могут* сделать это – вслед за тем они призывают на помощь все свое мужество и настойчиво ищут путей осуществления задуманного. Таких мужчин и женщин мы называем **героями**.

Я уверен, что мы с вами, как и все люди на Земле, обладаем врожденной способностью к героизму, самоотверженности, мужеству и благородным поступкам – стремлением сделать жизнь многих людей лучше, даже если на данном этапе кажется, что мы делаем это за свой собственный счет. Способность совершать правильные поступки, отстаивать свою точку зрения и быть непохожим на других есть в каждом из вас в настоящую минуту. Вопрос лишь в одном: **когда придет этот момент, вспомните ли вы о том, что вы герой, и откликнетесь ли самоотверженно на призыв тех, кто нуждается в вашей помощи?**

Это произошло не намеренно; они потопили мой катер.

Ответ Джона Ф. Кеннеди, когда его спросили, как он стал героем

Большинство людей хотят избежать любого намека на проблему или вызов, тем не менее **преодоление трудностей является той суровой неизбежностью, которая формирует характер**. Часто люди даже не подозревают о своей героической натуре, пока не появится крупная проблема или угрожающая жизни ситуация и они не окажутся лицом к лицу со сложными обстоятельствами. В следующий раз, когда вы окажетесь в трудной ситуации, примите решение изменить ее и предпримите действие – неважно, насколько незначительным оно покажется в тот момент. Кто знает, к каким последствиям это приведет? Отождествляйте себя с *героем*, для того чтобы действовать, как герой.

Многие считают таких людей, как мать Тереза, личностями, рожденными для героизма. Они говорят, что у этой женщины необыкновенная душа и что она всегда выделялась из

окружающих своей обязательностью и бескорыстием. И хотя это правда, она женщина беспримерного мужества, обладавшая обостренным чувством сострадания, но правда и то, что у матери Терезы были в жизни критические моменты, которые и определили ее роль как одной из великих сострадательниц нашего времени. Мать Тереза не выставляла напоказ свое стремление помогать бедным. В сущности, она более двадцати лет обучала детей в самых нищих кварталах Калькутты, в Индии. Ежедневно она обходила трущобы, рядом с которыми располагались владения зажиточных людей.

Однажды вечером, идя по улице, она услышала крик о помощи. Это был голос умирающей женщины.

Понимая, насколько серьезно положение женщины, мать Тереза поспешила доставить ее в больницу, где ей предложили подождать. Она знала, что, если больной не оказать немедленной помощи, она умрет, поэтому отправилась с ней в другую больницу. И опять ей сказали подождать; социальное положение больной не могло вызвать к ней такого же внимания, какого заслуживали другие пациенты. Наконец, отчаявшись, мать Тереза привезла больную к себе домой. И поздно ночью эта женщина умерла в тепле и покое на руках у матери Терезы.

Так произошел «определяющий момент» в жизни матери Терезы – тот момент, когда она решила, что *такое больше не случится, если она в силах будет помочь*. Начиная с этого момента она решила посвятить свою жизнь находящимся вокруг нее людям, чтобы облегчить их страдания независимо от того, выживут они или нет, во имя сохранения *их человеческого достоинства*. Она дала себе слово, что будет делать все, что в ее силах, чтобы к ним относились с уважением, как того заслуживают люди любой касты.

Пусть эти слова дойдут как до друга, так и до врага – мы передали свой факел новому поколению американцев, родившихся в этом столетии, закаленному войной, вышколенному суровым режимом горького мира, гордящемуся нашим древним наследием и не желающему ни быть свидетелем, ни дать волю постепенному уничтожению тех человеческих прав, которые отстаивает наша нация сегодня, у себя дома и во всем мире. Пусть каждая нация, независимо от того, хотят они нас видеть процветающими или гибнущими, знает, что мы заплатим любую цену, взвалим на себя любую ношу, перенесем любые испытания, поддержим любую дружественную душу, дадим отпор любому врагу, чтобы гарантировать вам жизнь и свободу.

Джон Ф. Кеннеди

Создается такое впечатление, что сегодня многие люди боятся одной мысли оказаться героями. Возможно, они боятся ответственности, которую это влечет за собой. Кроме того, разве стремление быть героем не является проявлением эгоизма? Разве вообще понятие героизма не является в какой-то степени ложным? В конце концов, *совершенных* людей нет. Мы живем в обществе, где не только не выискиваем потенциальных героев, но и порочим тех, которых имеем. С отвратительной дотошностью мы копаемся в их частной жизни, стараясь найти какое-нибудь фальшивое звяканье под их доспехами, и в конце концов находим это – а если нет, то фабрикуем его сами. При проведении каждой избирательной кампании людей не устраивают моральные качества кандидатов. Методично выискивая свидетельства малейшей нескромности в прошлом поведении того или иного кандидата, они доходят до такой степени пристрастия, что узнают, например, о том, что потенциальный судья Верховного Суда выкурил однажды, несколько десятков лет назад, сигарету с марихуаной!

Если бы мы подгоняли величайших героев прошлого под такие же жесткие мерки, по которым

судим наших нынешних, то *у нас вообще не было бы героев*! Таким личностям, как Кеннеди и Кинг, трудно было бы противостоять нынешнему менталитету бульварных газет. Создается впечатление, что мы боимся уронить себя и стараемся найти что-то неправильное сейчас, чтобы не разочароваться впоследствии. Если мы будем действовать с позиции того, что у всех героев рыльце в пушку, то не мешало бы нам понять, что все мы далеки от совершенства и каждый из нас «недостаточно хорош», чтобы быть героем.

Как я определяю героя? Герой – это человек, который мужественно жертвует собой даже при самых тяжелых обстоятельствах; герой – это личность, которая действует бескорыстно и предъявляет к себе более высокие требования, чем к другим; герой – это мужчина или женщина, которые бросают вызов несчастьям, выполняя те действия, которые он или она считают необходимыми, невзирая на страх. Герой действует вопреки «здравому смыслу» сторонников статус-кво. Герой – это тот, кто ставит цель внести свой вклад, кто желает показать пример, кто живет в соответствии со своими убеждениями. Герой разрабатывает стратегии, гарантирующие результат, и упорно идет к цели, пока она не станет реальностью, изменяя в случае необходимости свой подход и понимая важность постоянно предпринимаемых незначительных действий.

Герой – это не тот, кого можно назвать «совершенством», поскольку нет совершенных людей. Все мы допускаем ошибки, но это не делает наш вклад в общее дело, вносимый в течение всей нашей жизни, менее ценным. **Совершенство не имеет ничего общего с героизмом; зато им движет гуманность.**

Проблема бездомных людей

Зная, что в каждом из нас тлеет искра героизма, которая лишь ожидает момента, когда разгореться в мощное пламя, чтобы справиться с такой огромной социальной проблемой, как положение бездомных людей в нашей стране. Первым условием для изменения этой ситуации является стремление **подняться до более высокого стандарта**. Мы должны *решить*, что, являясь самой богатой страной в мире, *не желаем больше мириться* с тем, что столько американских мужчин, женщин и детей выброшены на улицы подобно пищевым отбросам.

Сколько процентов населения нашей страны составляют бездомные? Перепись бездомных 1990 года не представляет полной картины. В сущности, сам термин «бездомные» – то есть люди, не имеющие адреса проживания, – говорит о том, что очень трудно собрать точные данные. Обычно статистика приводит такие цифры: 3 миллиона наших граждан не имеют дома или, грубо говоря, один человек из каждых 100 живет на улице или в приютах для бездомных.

Вторым условием, касающимся этой проблемы, является **изменение наших убеждений**. Мы должны перестать считать, что эти проблемы являются перманентным недомоганием, охватившим нашу страну, и что ничего нельзя сделать в этом направлении. Чтобы избавиться от приобретенной беспомощности, нужно выработать убеждение, что как индивидуум вы можете внести свой вклад и что, в сущности, все великие реформы были осуществлены благодаря отдельным личностям, взявшим на себя соответствующие обязательства.

Сколько процентов населения нашей страны составляют бездомные? Перепись бездомных 1990 года не представляет полной картины. В сущности, сам термин «бездомные» – то есть люди, не имеющие адреса проживания, – говорит о том, что очень трудно собрать точные данные. Обычно статистика приводит такие цифры: 3 миллиона наших граждан не имеют дома или,

грубо говоря, один человек из каждых 100 живет на улице или в приютах для бездомных.

Вторым условием, касающимся этой проблемы, является **изменение наших убеждений**. Мы должны перестать считать, что эти проблемы являются перманентным недомоганием, охватившим нашу страну, и что ничего нельзя сделать в этом направлении. Чтобы избавиться от приобретенной беспомощности, нужно выработать убеждение, что как индивидуум вы можете внести свой вклад и что, в сущности, все великие реформы были осуществлены благодаря отдельным личностям, взявшим на себя соответствующие обязательства.

Другим убеждением, которое мы должны изменить, является то, что бездомные находятся в их теперешнем положении потому, что все они «умственно неполноценны». Статистика по этому поводу не может дать точных данных, но, тем не менее, оценивает ситуацию так: от 16 до 22 процентов имеют психические отклонения. Для того чтобы оказать реальную помощь этим людям, мы должны разрушить свои стереотипы. Обобщения, на которые так падки люди, вряд ли вдохновят нас оказать им помощь, но, несомненно, многим *можно* было бы помочь.

Что является основной причиной появления бездомных? Кроме уже упомянутых заболеваний, связанных с умственными отклонениями, это постоянно повышающаяся стоимость жилья с параллельно снижающимися доходами, употребление наркотиков, пьянство, а значит, распад традиционной американской семьи. Суть в том, что все это юридические причины. И все же гораздо большее значение во всем этом имеет система убеждений. В конце концов, есть множество людей, переживших разрушительное действие наркотиков и злоупотребления алкоголем, которые лишились жилья или не могут заработать достаточно денег, чтобы оплачивать ренту, и у кого никогда не было стабильной семейной жизни, – тем не менее эти люди не стали бездомными.

В чем же разница? **Все идет от основных убеждений, ценностей и индивидуальности каждого отдельного человека.** Многие из тех, кто оказался «на улице», могут представить себя «бездомными»; но есть и такие, которые оценивают себя как «временно лишившиеся крова». Такие люди ищут решения и находят способы вернуться к прежнему образу жизни. **Чтобы создать долгосрочное изменение у бездомного человека, необходимо произвести изменение *индивидуальности***. Это единственный путь осуществить изменение в его поведении.

С 1984 года я работал с организациями для бездомных в Южном Бронксе, Бруклине, на Гавайях и в Сан-Диего, помогая людям изменить психологию «бездомного человека» на психологию человека «социально притесненного». Ежегодно, принимая участие в моих программах по совершенствованию личности, мы проводили один вечер с несколькими бездомными, чтобы облегчить процесс их психологического изменения и помочь им преобразовать жизнь. Результаты такого общения, которое занимало, быть может, час времени, часто бывали удивительными.

В качестве наглядного примера я могу привести одного молодого человека (назовем его Т. Дж.). Мы встретили его впервые два года назад, вытащили из уличных трущоб и пригласили пообедать с нами при условии, что он расскажет нам хотя бы несколько историй из своей жизни. В тот момент он сказал, что ощущал себя «воздушным змеем». Он жил на улице уже более десяти лет, был пристрастен к наркотикам. Проведя с ним около часа времени, участники семинара смогли помочь ему осуществить значительные изменения в убеждениях и выработали стратегии для поддержания его новой индивидуальности.

В результате Т. Дж. не только покинул уличные притоны и порвал с наркотиками, но также стал вкладчиком в дело общественного порядка – он служит пожарным в Техасе. За последние

два года он не раз возвращался к нашей программе, чтобы помочь нам завербовать тех, кто находится в таком же положении, в каком был и он сам пару лет назад.

Когда я беру интервью у бездомных людей, то нахожу, что многие из них очень похожи на Т. Дж. У них, как правило, проблемы с наркотиками или алкоголем или они лишились своего жилья и теперь не знают, как справиться с этой проблемой. Большинство их проблем ничем не отличаются от проблем других людей. У них ограничивающие нейроассоциации; ценности, которые препятствуют изменениям; некоторые из их принципов не позволяют им двигаться вперед; а индивидуальность привязывает их к ограничивающим обстоятельствам. Так как свобода для них является одной из наивысших ценностей, они чувствуют себя счастливыми, невзирая на неудовлетворительность их чисто физического положения. В конце концов, они не обязаны играть по правилам общества; они избегают давления, которое сопряжено с этими правилами. Кроме того, они создали общину себе подобных и часто считают себя «сильными», поскольку смогли выжить среди невзгод. Они даже думают, что это закаляет их характер. Я встречал людей, которые раньше были бездомными, а теперь имеют дом, но тем не менее проводят время в приютах для бедных, поскольку по-прежнему полностью идентифицируют себя с бездомными.

Благодаря дружескому расположению и заботе мы с вами можем служить мостом между жестокой реальностью – обездоленными людьми – и проблемой личной ответственности и таким образом соответствовать требованиям общества. Все мы действуем в направлении того, что считаем непреодолимым. Что случилось бы, если бы вы помогли бездомному обрести новый опыт подтверждений – взяться за какую-нибудь работу? Новые подтверждения создадут новые убеждения и послужат основой для формирования новой индивидуальности. Помните, что незначительные усилия могут произвести большие изменения.

Проблемы, связанные с нашей тюремной системой

У нас есть весьма беспокоящие общество проблемы, связанные с тюремным заключением. Наша нынешняя система заключения неэффективна. Из всех федеральных и государственных заключенных 60 процентов оказываются в тюрьме два и более раз, 45 процентов – три и более раз, 20 процентов – шесть и более раз.

За последние пять лет количество заключенных в тюрьмах значительно увеличилось, а значит, создалось напряжение, обусловленное чрезмерным их переполнением. Чтобы снять это напряжение, многих заключенных неожиданно освобождают с 200 долларами в кармане, удалив из системы, которую они ненавидят, но тем не менее они приучены полагаться на нее и только в ее рамках чувствуют себя уверенными и защищенными.

Ясно, что их не учат, как изменить систему принятия решений. Живя в среде, где вы должны платить кому-то просто за то, чтобы вам не нанесли физических увечий, где вы должны воровать или присоединиться к какой-нибудь группировке, чтобы выжить, вряд ли вы стали бы смотреть на себя или на весь мир другими глазами. Заключенных побуждают поддерживать их криминальную индивидуальность, для того чтобы они могли выжить в тюремной среде, где признания и престижа добиваются с помощью ряда жестоких мер.

Один бывший заключенный поделился со мной своими воспоминаниями: «Как только меня освободили, я тут же начал обдумывать способы возвращения назад. Ведь, в сущности, я никого не знал за стенами тюрьмы, где меня уважали. Около меня были ребята, которые могли защитить. На свободе же я был просто презираемым всеми „зэком“. Такие люди, оказавшись в

другом мире, не знают, как вписаться в это окружение и как этим окружением управлять. Часто они возвращаются „домой“».

Можно ли разорвать этот замкнутый круг преступности? Разумеется, можно – **если с пребыванием в тюрьме будет связано достаточно страданий, а с выходом на свободу – достаточно удовольствий**. Если бы людей в тюрьме еще обучали, то сочетание этих факторов дало бы хорошие результаты. Однажды я брал интервью у человека, которого только что освободили после восьмилетнего заключения за покушение на убийство. Когда я спросил его, смог бы он опять выстрелить в человека, он сказал: «Если бы кто-то попытался отнять у меня наркотики». «Разве вы не хотели бы избежать повторного тюремного заключения?» – спросил я. «Нет! – ответил он. – Там мне не надо, по крайней мере, беспокоиться о еде. Я могу смотреть телевизор. И все у меня налажено; я знаю, как обращаться с другими заключенными, поэтому мне совершенно не о чем беспокоиться». Тюрьма не является средством устрашения для него – человека с социальной патологией. Он просто не связывает страдание с заключением.

А теперь сопоставьте этот жизненный опыт с опытом Фрэнка Абигнейла, автора книги «Поймай меня, если сможешь». Он известен всему миру своим фиглярством. Будучи «великим шарлатаном», он то разъезжает по миру под маркой пилота авиакомпании «Pan Americans», то выступает администратором больницы, то помощником генерального прокурора Луизианы, надувая людей на миллионы долларов. Сегодня Фрэнк – один из экспертов в системах защиты банков и почетный член своей общины.

А теперь сопоставьте этот жизненный опыт с опытом Фрэнка Абигнейла, автора книги «Поймай меня, если сможешь». Он известен всему миру своим фиглярством. Будучи «великим шарлатаном», он то разъезжает по миру под маркой пилота авиакомпании «Pan Americans», то выступает администратором больницы, то помощником генерального прокурора Луизианы, надувая людей на миллионы долларов. Сегодня Фрэнк – один из экспертов в системах защиты банков и почетный член своей общины.

Что же так преобразило его? *Страдание.* Во время одной из своих шальных проделок он был арестован и заключен во французскую тюрьму. Никто не угрожал ему ни физическим, ни сексуальным насилием, но тем не менее он очень сильно страдал. Во-первых, он провел весь срок наказания в темной камере и был полностью изолирован от внешнего мира: ни телевизора, ни газет, ни радио, ни возможности общаться с другими заключенными или охранниками. Во-вторых, он не имел *ни малейшего представления о том, когда его освободят*. Он не располагал сведениями, сколько его здесь продержат – шестьдесят дней или шестьдесят лет.

Страдание от незнания – чувство неуверенности – было самой суровой формой наказания, которую только можно было вообразить для Фрэнка, связывавшего так много страдания с этим «адом на земле», что он поклялся никогда туда не попасть. И представьте себе, что он в этом не одинок. Неудивительно, что во французских тюрьмах всего 1 процент рецидивистов, и там тратят на каждого заключенного около 200 долларов в год (эта цифра кажется еще более поразительной по сравнению с той, которая идет на каждого заключенного в американских тюрьмах, – 30 000 долларов в год; вот почему у нас постоянно сохраняется 82 процента рецидивизма!).

Нет, я не предлагаю скопировать французскую систему наказания? Я только говорю, что наша система заключения явно не выполняет своего назначения, и сейчас самое время попробовать что-нибудь другое. Мы должны создать заключенным такую среду обитания, в которой им не

придется беспокоиться о том, что их будут бить или над ними могут издеваться сокамерники, тем не менее нельзя создавать из тюрьмы дом, которого на воле у них никогда не было. Необходимо, чтобы с тюрьмой ассоциировались *страдания* и чтобы в течение срока заключения людям разъясняли, как им приобщиться к жизни в новом для них мире, где они могли бы управлять своей судьбой, где свобода была бы радостью и где была бы возможность обрести новую жизненную цель, а не вызывала чувство страха. Они должны связывать страдание с пребыванием в тюрьме, а удовольствие – с изменением своей сущности. В противном случае поведение, которое привело их в тюрьму, никогда не будет изменено надолго.

Помимо всего прочего, заключенный должен знать, что есть кто-то, кто *заботится* о нем, кто взял обязательство предложить ему стратегию новой жизни, которая будет управлять его поступками в новом направлении. Кто настроен начать новую жизнь, вполне заслуживает нашей поддержки.

Если есть низший класс, то я его представитель; если есть преступник, я отвечаю за него; если есть хоть одна душа в темнице, я тоже не свободен.

Юджин Виктор Дебс

А что *можете* сделать вы? Одним простым, но очень полезным действием было бы взять на себя обязательство раз в месяц посещать какого-нибудь заключенного, который действительно решил изменить качественный уровень своей жизни. Станьте ему опорой, расскажите, какой для него возможен выбор. Я никогда не забуду отношений, которые я завязал в результате добровольного посещения одного заключенного в Чино, калифорнийской тюрьме. Благодаря моей помощи и ободрению он стал читать духовную и поучительную литературу, затем начал бегать по пять километров в день и постепенно начал преобразовываться из «заключенного» в «достойного человека».

Когда двумя годами позже его освободили, чувство сопричастности к его жизни служило подтверждением, что таким людям надо оказывать помощь в их духовном «преобразовании».

Проблема разгула преступности

В то время как преступления взрослых уже составляют действительную проблему, преступность среди молодежи необходимо предупредить. Как отнестись к бессмысленным убийствам, которые ежедневно совершаются членами молодежных банд в неблагополучных районах больших городов? Безжалостная жестокость двух бандитских группировок, начавшаяся в Лос-Анджелесе и затем распространившаяся на всю страну, приносила невероятный ущерб жителям городов, в которых они жили, и большинство из нас терялось в догадках, как разрешить эту устрашающую проблему. Однако я уверен, что одно из основных условий, которое нужно выполнить, – это заставить членов бандитских группировок пересмотреть свои принципы. Запомните: все наши действия идут от наших внутренних убеждений о том, что мы должны и чего не должны делать или кем не должны быть.

Недавно я прочел статью в «Rolling Stone», где приводятся выдержки из какой-то книги, в которой описывается повседневная жизнь членов одной банды.

Этот «кусочек жизни» можно детально рассмотреть на примере одного класса, где занимались с подростками одной из банд в лагере для несовершеннолетних преступников. Когда учеников (членов банды) спросили, по какой причине они могли бы убить человека, они тут же написали

список из тридцати пунктов. Вот несколько из них, наиболее шокирующих: *если кто-то смотрит на меня с насмешкой; если кто-то спрашивает меня, откуда я взялся; когда я прошу мелкую монету; если кто-то идет довольный собой; если кто-то прикасается к моей еде (например, берет мои чипсы) шутки ради; если кто-то сделает мне плохую стрижку.*

Имея такие отклонения от нормы – взгляды, которые не разделяет почти ни один человек в обществе, – неудивительно, в какую ярость могут приходить эти юнцы. У них, по существу, оказывается больше причин убивать, чем у кого-либо другого, и поэтому они действуют в соответствии со своими принципами. Что меня утешает, так это то, что их воспитатель понимал, насколько сильным может быть действие правильно поставленных вопросов, способных ослабить даже самые глубоко укоренившиеся убеждения. Он спросил: «А за какой из перечисленных принципов вы могли бы *умереть*? Другими словами, если бы вы знали, что, убивая человека за то, что он сделал вам плохую стрижку, вы при этом тоже должны были бы умереть, то все равно сделали бы это?»

Задавая этот вопрос, он заставил их заново оценить свои принципы и пересмотреть важность установок, за которые они до этого готовы были пойти на убийство. Когда он провел весь процесс постановки вопросов, члены этой банды радикально изменили свои принципы. Вместо тридцати семи причин для убийства у них осталось только три: *самозащита, защита семьи и защита ассоциации (банды)*. Причем последнее условие осталось лишь потому, что один из юнцов упорно продолжал настаивать, что это в его жизни, пожалуй, *самое* важное. Когда другие подростки попытались разубедить его, он просто повторял: «Вы все не знаете меня». Его индивидуальность выражалась в этом убеждении, настолько сильно связывавшем его с бандой, что подобная капитуляция означала бы для него отказ от своего «я» – вероятно, единственного, что было постоянным в его жизни.

Продолжая развивать метод вопросов и ответов, эта «школа» смогла направить многих подростков на истинный путь. Она расшатала «ножки» подтверждений разрушительных убеждений так, что юные преступники перестали чувствовать себя уверенными в своих принципах. **Запомните: любое поведение может быть изменено путем изменения убеждений, ценностей, принципов и индивидуальности.** Ясно, что нужно было обратиться к условиям, которые выработали бандитские группировки как основные, – в итоге это тоже можно было поправить, видоизменяя поведение на соответствующем уровне, в зависимости от каждого отдельного случая.

Проблемы, связанные с окружающей средой

Окружающая среда уже является причиной для беспокойства не только нашего общества; она выдвинулась на первый план и как основная национальная, и как международная проблема. После того как четыре года подряд стояла жара, впервые зарегистрированная в истории нашей страны, люди почувствовали чрезвычайную обеспокоенность глобальным потеплением – явлением, обусловленным чрезмерным выделением двуокиси углерода в озоновый слой, что приводит к повышению температуры на планете Земля. Каковы основные причины этого? Одной из них является древесный уголь, находящийся в кондиционерах воздуха и бутылках с пульверизаторами. Другим важным источником эффекта глобального потепления является бессмысленное уничтожение и сжигание тропических лесов в Центральной и Южной Америке. **Джунгли составляют 80 процентов удивительной растительности всего земного шара и являются бесконечно важным элементом нашей экологической системы.**

Деревья поглощают избыточные токсичные газы, которые выбрасываются в атмосферу, и преобразуют их в пригодный для дыхания кислород. **Деревья – наши основные средства омоложения, без них жизнь на Земле, как мы знаем, прекратится.** Деревья джунглей обеспечивают также среду обитания для всех видов животных и насекомых. **Сжигая джунгли, мы не только уничтожаем кислородопроизводящую растительность и разрушаем среду обитания животных, но также высвобождаем огромное количество двуокиси углерода в атмосферу и тем самым ускоряем губительный эффект потепления климата во всем мире.**

Так почему, при всей их важности, джунгли истребляются столь безжалостно? Ответ лежит в простой связи страдания и удовольствия – экономике. Огромные налоги и постоянный рост цен в этих странах служат стимулом для местных фермеров производить расчистку новых земель. Им нужна площадь для жилищного строительства? Конечно же нет. Землю расчищают *под пастбища для крупного рогатого скота, предназначенного на экспорт в виде говядины в Соединенные Штаты*. Эта страна импортирует 10 процентов говядины из Центральной и Южной Америки. Для того чтобы удовлетворить этот спрос, **джунгли вырубают под кормовые луга по полгектара каждые пять секунд.**

Неэффективность использования этой земли под пастбища является одним из самых губительных краткосрочных решений, которые только можно было принять. Бульдозерами мы вычерпываем источник нашей жизни. Осознаете ли вы, что, каждый раз покупая гамбургер весом 100 граммов с говядиной, выращенной на пастбищах, расчищенных на месте джунглей, вы тем самым поддерживаете разрушение пяти с половиной квадратных метров тропических лесов? Будучи истреблены, они уже никогда не возродятся. Более того, **интенсивность вымирания отдельных видов животных в наше время составляет** *1000 экземпляров в год из-за варварского истребления тропических лесов – это страшная угроза всей экологической системе.*

Какова же цель всего этого? Это делается только для того, чтобы затолкнуть в себя побольше мяса, именно того мяса, которое ученые-медики считают основным убийцей нашей нации, поскольку его употребление вызывает сердечно-сосудистые заболевания и рак. Вот вам потрясающая статистика: из двух американцев один умирает от той или иной формы сердечных заболеваний – русская рулетка оставляет вам больше шансов, чтобы уцелеть, чем обычный американский режим питания! **В конечном счете, мы не можем разрушить окружающую среду, не разрушив себя.**

Вы хотите остановить истребление тропических лесов? Хотите помочь восстановить хрупкий баланс нашей экологической системы? Помимо того что вы можете оказать помощь в виде финансовой поддержки организациям, занимающимся вопросами спасения окружающей среды, типа «Greenpeace», вы можете связать страдание со своими поступками, которые наносят непоправимый вред нашей планете. Ясно, что первым шагом было бы сокращение или отказ от потребления гамбургеров с мясом. Бойкот оказал свое воздействие на процесс ловли тунца – то же самое может сработать и здесь. Мы говорим не просто о долларах и центах. В опасности наша планета. **Знайте же, что решения, которые вы принимаете относительно того, что подать к обеду, будут определять, пусть в незначительной, но важной степени, такие вещи, как: сколько двуокиси углерода высвобождается в атмосферу и сколько видов растительного и животного мира будет погибать каждый день.**

А теперь давайте оценим влияние наших решений относительно режима питания на региональном уровне. Предположим, вы живете в таком штате, где ощущается острый недостаток воды. По сути, как утверждают ученые, в двадцать первом веке вода будет на вес

золота, одним из самых ценных и дефицитных ресурсов. Как это может случиться на планете, большая часть которой покрыта водой? Причину можно найти в нашей невероятно несовершенной системе управления этим жизненно важным ресурсом. В частности, проблема связана с производством мяса. Представьте только: **количества воды, необходимого для того, чтобы выкормить одного бычка, хватило бы для затопления американского эсминца!** В Калифорнии мы упорно боремся за бережное отношение к воде, предпринимая такие шаги, как отказ от полива газонов пресной водой и установка счетчиков воды в туалетах и ванных. Все эти мероприятия очень важны, но знаете ли вы, что для производства килограмма калифорнийской говядины требуется 25 000 л воды? Это значит, что вы, **отказавшись от употребления килограмма говядины, можете сберечь больше воды, чем отказавшись от пользования душем в течение года**![12] Согласно исследованиям экономиста Дэвида Филдса и его помощника Робина Гёра, «каждый доллар, который администрация штата расходует на выдачу пособий производителям животноводческой продукции в виде субсидий на орошение земель, фактически стоит налогоплательщикам свыше семи долларов потери в зарплате, более высоких цен за проживание и снижения дохода». Что может сделать один человек, чтобы сэкономить больше воды? Ответ кажется мне очевидным: сократить употребление мяса.

Есть повод для последующих размышлений. Знали ли вы, что **для производства говядины расходуется больше энергии, чем для любой другой промышленной деятельности в Соединенных Штатах?** Процент энергетического сырья, которое США выделяет для производства крупного рогатого скота, составляет 1/3 всего потребления энергии, и **количество топлива из полезных ископаемых, необходимое для производства килограмма говядины, по грубым подсчетам, в тридцать девять раз выше, чем требуется для производства эквивалентного по ценности животного белка, содержащегося в соевых бобах**. Если бы вы захотели сэкономить энергию, то было бы разумнее подъехать к ресторану на автомобиле, сжигая бензин, чем прийти пешком, сжигая калории, полученные от 100 граммов говядины или мяса цыпленка.

А вас не беспокоят атомные электростанции? **Если бы мы сократили на 50 процентов потребление мяса, то могли бы полностью устранить необходимость в атомных электростанциях по всей территории Соединенных Штатов или значительно (или полностью) сократить ввоз в страну иностранной нефти.**

И последней проблемой, которая всех нас беспокоит, является голод во всем мире. Зная, что ежегодно от голода умирает 60 миллионов человек, ясно, что настало время пересмотреть, насколько эффективно мы используем наши ресурсы. Помните, что все решения имеют последствия, и до тех пор, пока мы не научимся понимать важность их долгосрочного воздействия на нашу планету, мы будем принимать неправильные решения.

Объем продуктов питания, производимых на полугектаре земли, *значительно* снижается, если эту продукцию составляет говядина. **Те же полгектара земли, которые дают 100 килограммов говядины, производили бы 15 000 килограммов картофеля, грубо говоря, разница между питанием одного человека и ста шестьюдесятью человек!** Те же ресурсы, которые используются для производства килограмма говядины, могут давать 10 килограммов зерновых. **Площадь земли, необходимая для обеспечения пищей в течение года одного человека, питающегося мясом, составляет около двух гектаров; а для вегетарианца, потребляющего также молочные продукты, требуется двадцать соток; для абсолютного вегетарианца необходимо всего семь соток. Другими словами, сорока соток достаточно для прокормления в двадцать раз большего числа людей, питающихся вегетарианской пищей!** Сорок тысяч детей умирают от голода ежедневно, но

у нас есть возможность накормить их, если бы мы умели более эффективно управлять своими ресурсами. И более того, если бы каждый американец сократил потребление мяса всего на 10 процентов, число людей, которых можно было бы прокормить, используя ресурсы, высвобожденные от содержания все возрастающего количества крупного рогатого скота, составило бы 100 миллионов! Этих продуктов питания было бы достаточно, чтобы прокормить каждого голодающего мужчину, женщину и ребенка, – и еще бы осталось. Ясно, что нам еще приходится иметь дело с политической проблемой распределения, но и при этом условии этих продуктов все равно хватило бы. И наконец, одним из наиболее важных приоритетных ресурсов, которые мы истощаем в результате нашей привычки есть мясо, является пахотный слой почвы. Природе требуется 500 лет, чтобы создать два с половиной сантиметра плодородной почвы, а мы в настоящее время теряем эти два с половиной сантиметра каждые 16 лет! Два столетия назад наша страна имела пятьдесят два сантиметра плодородного слоя почвы, а сегодня мы имеем только пятнадцать. Потеря этого слоя почвы, непосредственно связанная с производством мяса крупного рогатого скота, составляет 85 процентов. Без соответствующей толщины плодородного слоя технологическая цепь создания пищевых продуктов разрушится, а вместе с ней и сама возможность нашего существования.

По мнению Джона Роббинса, решение относительно того, что подавать сегодня на обед, может оказать огромное влияние на глобальные процессы. Оно приводит в движение целый ряд событий и мероприятий, которые формируют качественный уровень жизни на Земле. Вы, возможно, спросите: **«Как может один человек придать иной оборот такой огромной проблеме?»** Джон утверждает, что эту битву можно было бы выиграть и не на Капитолийском Холме или в кабинетах министерств, а благодаря поведению каждого отдельного человека: если бы покупатель в супермаркете, останавливаясь у витрины с мясом и выбирая кусок бифштекса ценою 3 доллара 98 центов за полкилограмма, осознавал, что держит в руках чрезвычайно дорогостоящую иллюзию. За этим ценником скрыты леса, обреченные на уничтожение, водные ресурсы, плодородный слой земли для наших детей и их будущей окружающей среды. И, взглянув на этот кусок мяса, каждый должен сказать: *«Это стоит слишком дорого»*. **Реальная сила лежит в тех решениях, которые мы принимаем в супермаркетах, ресторанах и на своей домашней кухне.**

Стать на определенную точку зрения

Став на определенную точку зрения, вы не только перестанете быть участником неправильного использования наших ресурсов, но будете посылать постоянную информацию в крупные производственные предприятия, чьи источники жизненной силы связаны с гамбургерами. В последние годы такие компании по производству продуктов питания, как «McDonald’s» и «Carl’s Jr.» («Carl Karcher Enterprises»), начали реагировать на изменение вкусов потребителя, переходя на салаты и другую альтернативную пищу. Недавно «McDonald’s» прекратила выпускать полистериновые контейнеры для продуктов и в результате проведенных оценок снизила производство напитков с углеводородом на 25 процентов, что оказывает определенное влияние на улучшение окружающей среды. Как потребители, **используйте навыки, которые вы приобрели, прочитав эту книгу, в направлении позитивного изменения: зная, чего вы хотите, используйте свою покупательскую способность как рычаг для избавления от разрушительной модели, заставляя компании изыскивать альтернативы, а затем закреплять их посредством постоянной покупки их продукции и использования их сферы обслуживания.**

Учите своих детей на личном примере

Как и любые проблемы, проблемы, связанные с окружающей средой, требуют для их решения соответствующего образования и действий. К сожалению, представление большинства людей об образовании связано с учебой в школе, и они перестают учиться, как только оканчивают школу – или даже еще до ее окончания! А как много есть учителей, которые начинают как прекрасные специалисты, а затем попадают в ловушку приобретенной беспомощности в результате тщетных попыток справиться с окостенелой административной политикой и неумения учитывать особенности характера учеников и проблемы, связанные с реальной жизнью, которые встают перед учениками.

В данной книге показано столько моделей по совершенствованию навыков, по которым мы можем учиться! Итак, как преуспеть в этом важном деле? Мы можем принимать активное участие в определении качества образования детей. Учителя ваших детей могли бы также использовать силу вопросов, глобальных метафор, трансформационной лексики, ценностей, принципов и обусловленности. Поделитесь с ними тем, что узнали, и вы сможете внести свой вклад в данную область.

Но гораздо важнее необходимость учить наших детей последствиям их поступков. Мы должны заставлять их осознавать то влияние, которое они оказывают на индивидуальном или локальном уровне и вследствие эффекта их совместного воздействия на глобальный уровень. **Не дайте им попасть в эту общую ловушку – думать, что их действия не имеют никакого эффекта**, – если и есть что-то такое в этой книге, в чем я старался убедить вас, так это то, что **даже незначительные решения и незначительные действия, предпринимаемые постоянно, имеют далеко идущие последствия.**

Одной из лучших гарантий того, что ваш ребенок вырастет со здоровым чувством самоуважения, является *наглядный пример*, как четко выполняемые решения и действия будут оказывать огромное влияние на его жизнь. Как это сделать? Показывайте, что только возможно, на личном примере. **Демонстрируйте своим детям преимущество постановки стимулирующих вопросов**, живите в соответствии с ценностями и принципами, которые вы выбрали сознательно, а также используйте все другие стратегии, которые вы знаете на данный момент.

Существует множество способов, как внести свой вклад в общее дело. Для этого вам не нужно ждать, пока будет составлен какой-то особенный, грандиозный план. Мы можем оказать содействие в этот же момент, совершая самые незначительные поступки и принимая решения, которые часто кажутся ничего не значащими. Ведь действия большинства наших героев основаны на кажущихся на первый взгляд незначительными, но постоянных решениях. Оглянитесь вокруг. Герои есть везде, но мы не воздаем им тех почестей, которых они заслуживают, выполняя свою ежедневную, кропотливую работу. Полицейские, мужчины и женщины, которые день и ночь несут свою службу, являются истинными героями. Они защищают нас, создают для нас атмосферу безопасности; тем не менее многие из нас смотрят на них как на своих врагов. Пожарные также герои; хотя мы вообще не смотрим на них с этой точки зрения, пока сами не окажемся в какой-нибудь экстремальной ситуации. То же самое можно сказать о службе скорой помощи, диспетчерах, сидящих на пунктах скорой помощи, советниках по предотвращению кризиса и множестве других никому не известных героев.

Важную роль в формировании личности играет подготовка. Например, как бы вы себя повели, если бы у кого-нибудь в вашем присутствии случился сердечный приступ, а вы имели бы сертификат об окончании курсов по оказанию скорой помощи и знали, что нужно делать? Что,

если бы ваши усилия восстановить кровообращение, несмотря на явное отсутствие каких-либо признаков жизни, дали результаты и в итоге вы спасли бы человеку жизнь? Могу вас уверить, что осознание того, что вы сделали, дало бы вам гораздо большее чувство наполненности и радости, чем что-либо другое в жизни, – гораздо большее, чем любая признательность, которую вы получили бы от людей, большее, чем любая сумма денег, которую вы могли бы заработать, большее, чем любое ваше достижение.

Это наиболее впечатляющие примеры. А есть ли другие способы внести свой вклад? Разумеется! Вы можете стать героем, просто исполняя роль *подрядчика людей*, то есть высматривая вокруг себя людей и оказывая им поддержку, ободрение или просто напоминая о том, кто они есть на самом деле. Что, если вы, проходя по бакалейному магазину, вместо того чтобы бесцельно окидывать взглядом груды артишоков и цуккини, *награждали* бы каждого проходящего мимо человека ободряющей улыбкой? Что, если бы вы сделали искренний комплимент незнакомцу? Смогли бы вы в этот момент изменить их эмоциональное состояние до такой степени, что они пошли бы дальше, даря улыбки или комплименты другим людям? Может быть, даже своим детям? Разве не мог бы один этот поступок привести в движение целый ряд позитивных действий?

Существует так много простых способов произвести изменение. Для этого не нужно выходить на улицу и спасать кому-то жизнь. Может быть, попытка вызвать у кого-то ответную улыбку действительно спасет ему жизнь или, по крайней мере, заставит его иначе взглянуть на жизнь, которую он ведет сейчас. Какие есть еще способы внести свой вклад сегодня? Ну, например, идя с работы домой, зайдите в дом престарелых и завяжите с кем-нибудь из них разговор. Как вы думаете, как бы себя почувствовал человек, если бы вы его спросили: «Какие самые важные уроки вы вынесли из своей жизни?» Уверен, ему было бы что вам рассказать. Или зашли бы в больницу вашего района, посетили какого-нибудь пациента и скрасили ему этот день? Даже если вы ничего не будете делать, а только *выслушаете* этого человека, вы будете героем.

Почему многие люди боятся делать эти маленькие шаги, чтобы помочь другим? Одной из наиболее распространенных причин является застенчивость – боязнь сделать то, в чем человек не уверен. Люди боятся быть отвергнутыми или выглядеть глупо. Но знаете что? Если вы хотите вступить в эту игру и выиграть, то должны играть «по крупному». **Если вы почувствуете, что выглядите глупо или пытаетесь сделать что-то, что может не сработать, будьте готовы изменить свой подход.** В противном случае как вы сможете внести что-то новое, как сможете расти и как узнаете, что в действительности из себя представляете?

Нельзя прожить день и считать, что он прожит прекрасно, не сделав какого-нибудь доброго дела для того, кто никогда не сможет отплатить тем же.

Нельзя прожить день и считать, что он прожит прекрасно, не сделав какого-нибудь доброго дела для того, кто никогда не сможет отплатить тем же.

Джон Вуден

Если мы хотим изменить качественный уровень жизни в нашей стране, то должны воздействовать на системы ценностей огромной массы людей. Наше будущее – в руках нашей молодежи. Однажды их ценности станут общественными. В 1990 году президент Буш подписал документ, который дает всем нам равные возможности, если только мы приложим максимальные усилия. Это «Закон о национальной и общественной сфере обслуживания», по которому он намеревается обеспечить программы обучения и технической помощи, дающие

возможность сообществам расширять и развивать сферы обслуживания. Этот закон вдохновляет граждан на то, чтобы посвятить свое время, таланты и энергию конкретной цели – вовлечь молодых людей в участие в разнообразных важных проектах.

Представьте, какие чувства будут испытывать эти молодые люди, помогая старикам, физически неполноценным людям, больным раком, лицам с функциональными и речевыми отклонениями и пр. Ежедневно приобретая подобный опыт, молодежь таким образом будет формировать свою индивидуальность и судьбу в целом. **Стоит только соприкоснуться с выражением благодарности другого человеческого существа, как вся ваша жизнь сразу изменится.** Можете представить, какой это даст толчок, если большая часть нашей молодежи примет участие в такой акции?

Действительно, самым мощным процессионным воздействием, которое вы когда-либо приводили в движение, будет ваше чувство вклада в общее дело, дающее все новые и новые ростки. Всем нам нужно переступить через укоренившиеся тенденции, чтобы избежать страданий и получить удовольствие. Я верю, что в глубине души все мы хотим делать то, что считаем правильным, даже сверх того, что можем, посвятить свою энергию, время, эмоции и капитал более великой цели. **Мы должны удовлетворить свои моральные и духовные потребности, даже если это на короткое время причинит нам боль. Мы реагируем не только на наши физиологические потребности, но и на моральное побуждение делать больше и быть чем-то большим, чем от нас ожидают. Ничто не даст нам большее чувство личного удовлетворения, чем вклад.**

Сила таких программ состоит в том, что, давая что-то другим, мы начинаем переориентировать наши ценности на важность вклада. Если все мы воспользуемся данной ценностью, то это может изменить лицо нации и распространить наше влияние на весь мир. **Однако не ограничивайте себя только рамками программ, поддерживаемых правительством.** Есть множество организаций, испытывающих крайнюю необходимость в человеческой силе, знаниях и опыте, наряду с финансовыми и физическими ресурсами. Вообразите, какой это даст толчок, если независимо от того, будет ли это как-то оценено, все американцы сделают вклад. Представляете, если бы **каждый человек в стране** (за исключением очень молодых и очень старых) **делал вклад лишь по три часа в неделю, то наша нация получила бы свыше 320 миллионов часов столь необходимой рабочей силы, отданной тем, кто больше всего в ней нуждается? А если бы все мы вкладывали по пять часов, то эта цифра подскочила бы до полумиллиарда часов, что в денежном исчислении выражалось бы миллиардами!** Как вы думаете, смогли бы мы справиться с кое-какими социальными проблемами, имея такого типа обязательство?

Вкладывая свое время в любой из следующих видов помощи, вы определенно измените представление о том, кто вы есть, и ваш путь также не будет лишен героизма.

Возможности: от инициативы до вклада

Как может один человек охватить своим вниманием бездомных, перевоспитать преступников, подбодрить стариков и мобилизовать молодых? Одна из таких возможностей внести свой вклад – было бы желание – это работать в паре со мной посредством программы «Т е Anthony Robbins Foundation». Мы являемся некоммерческой организацией, представляющей собой союз профессиональных работников-попечителей, взявших на себя обязательство постоянно находить и оказывать помощь людям, о которых общество часто забывает. Мы активно боремся за то, чтобы повысить уровень жизни детей, бездомных, заключенных и престарелых.

«Foundation» обеспечивает наилучшими ресурсами для вдохновения, образования, обучения и развития этих важных и многочисленных членов нашего общества. Я обнаружил это в результате моего собственного жизненного опыта.

Несколько лет назад я пришел к выводу, что **вклад – это не обязанность, а благоприятная возможность ответить добром за то хорошее, что сам получил когда-то**. Когда мне было одиннадцать лет, у моей семьи не было достаточно денег, чтобы позволить себе устроить традиционный обед по случаю Дня Благодарения, и благотворительная организация принесла еду к нашей двери. С тех пор помощь голодным и бездомным стала одной из миссий, которым я посвятил свою жизнь, и каждый раз в День Благодарения, после того как мне исполнилось восемнадцать, я сам стал комплектовать и раздавать корзины с едой нуждающимся семьям. В том же возрасте я впервые присоединился к системе поддержки заключенных в тюрьме Чино. В результате моей работы в этом сообществе я сформировался как филантроп – человек, который старается помочь другим, – взяв на себя соответствующее обязательство.

Это укрепило мое чувство гордости, мою цельность и желание больше делать для других, вдохновляя их таким образом на подобные поступки.

ПРОСТО ПЕРЕЧИСЛИТЕ НЕСКОЛЬКО…

Вот несколько способов оказания помощи. Небольшой период вложенного в это времени может дать большой результат. Рассмотрите возможность посвятить несколько часов в неделю или несколько часов в месяц одному из следующих видов деятельности в рамках своей общины.

Программы для умственно и физически отсталых

Частные уроки по обучению основным навыкам

Дневной уход

Регистрация их как участников голосования

Добровольное опекунство граждан (помощь по соседству)

Работа в библиотеке – расстановка литературы по полкам, составление каталогов

Доставка книг тем, кто прикован к постели

Упражнения по укреплению физической силы

Прогулки в парке

Уборка в общине

Обучение приему лекарств

Обсуждение основных проблем

Программы для сестер/братьев милосердия

Усыновление больных семьями в международном масштабе

Программы общения

Оказание скорой помощи

Привитие навыков к разным видам деятельности

Программы по сиротским приютам

Музеи изобразительного искусства и культуры

Обмен учащимися с пребыванием в семьях

Программы по обучению езде на велосипеде

Благодаря широкому распространению моих книг, магнитофонных лент и телевизионных шоу я ежедневно получаю письма от людей со всей планеты с призывом о помощи. Некоторые из наиболее глубоких преобразований, о которых я слышал, были произведены заключенными и теми, кто уже не является бездомным. **В результате «Foundation» создала дополнительную копию моей тридцатидневной аудиопрограммы «Энергия личности», так же как и копию моей первой книги «Беспредельная власть», доступную заключенным в каждой тюремной системе в Соединенных Штатах.** Я передал 10 процентов авторских гонораров за эту книгу организации «Foundation», с тем чтобы создать фонд для распространения этих магнитофонных лент.

К тому же «Anthony Robbins Associates» и единомышленники, которые меня представляют на моих семинарах на базе видеозаписей по всей стране, взяли на себя обязательство проводить по две программы в год в своих общинах бесплатно. Эти программы проводятся в тюрьмах, приютах для бездомных, средних школах и центрах для престарелых граждан.

Если вы захотите присоединиться к нам, пожалуйста, свяжитесь с «Foundation» и познакомьтесь с нашей программой «Commit-2». Это простая и сбалансированная программа, направленная на рост личности и внесение действительного вклада. С помощью «Commit-2» вы можете сделать подарок другим людям – в виде ежемесячного кратковременного посещения заключенного, престарелого, бездомного взрослого или ребенка – и стать им настоящим другом. Вы можете также взять на себя обязательство оказывать поддержку одной из наших ежегодных программ. Мы спонсируем «Youth Leadership Program», «Basket Brigade» в Дни Благодарения, семинары в тюрьмах и проект для престарелых «Project Wisdom».

Конечно, вы не ограничены работой в «Foundation» для внесения вклада. В нашем сообществе и сейчас есть организации, которые нуждаются в вашей помощи. В сущности, я создал мою «Foundation» для стимулирования местных организаций, которые уже начали свою деятельность. Члены «Foundation» обучаются тому, как нужно оказывать помощь людям, с которыми они проводят работу раз в месяц. В то время как разные проблемы требуют разного подхода, есть и несколько универсальных принципов. Всем нам нужно повышать наши стандарты, изменять убеждения и разрабатывать новые стратегии для личного успеха. Помогая людям, мы должны иметь *глубокое знание* – простые, основные отличия, которые могут немедленно повысить качественный уровень их жизни. Очень часто им приходилось пробиваться сквозь приобретенную беспомощность и разрабатывать новую индивидуальность. Это навыки и стратегии, которые образуют костяк моей технологии, и, следовательно, мы хотим поддержать всех тех, кто включен в эту программу для усовершенствования навыков.

Конечно, вы не ограничены работой в «Foundation» для внесения вклада. В нашем сообществе и сейчас есть организации, которые нуждаются в вашей помощи. В сущности, я создал мою «Foundation» для стимулирования местных организаций, которые уже начали свою

деятельность. Члены «Foundation» обучаются тому, как нужно оказывать помощь людям, с которыми они проводят работу раз в месяц. В то время как разные проблемы требуют разного подхода, есть и несколько универсальных принципов. Всем нам нужно повышать наши стандарты, изменять убеждения и разрабатывать новые стратегии для личного успеха. Помогая людям, мы должны иметь *глубокое знание* – простые, основные отличия, которые могут немедленно повысить качественный уровень их жизни. Очень часто им приходилось пробиваться сквозь приобретенную беспомощность и разрабатывать новую индивидуальность. Это навыки и стратегии, которые образуют костяк моей технологии, и, следовательно, мы хотим поддержать всех тех, кто включен в эту программу для усовершенствования навыков.

Только тот, кто постиг силу искреннего и бескорыстного вклада, испытывает глубочайшую радость жизни – реальное достижение.

Энтони Роббинс

Если простая албанская монахиня, не имеющая иных ресурсов, кроме собственной веры и чувства долга, может позитивно воздействовать на жизни столь многих, то вы и я тоже можем справиться с любыми встающими перед нами проблемами. Если Эд Робертс мог каждое утро подключать аппарат искусственного дыхания, чтобы думать над тем, как изменить национальное отношение к физически неполноценным, и преуспел, то мы с вами тоже можем быть героями. Если один человек может в одиночку мобилизовать нацию с помощью видеофильма и вложения всего 800 долларов, для того чтобы остановить истребление дельфинов, тогда и мы с вами можем также привести в движение ряд мощных механизмов. Часто мы не знаем, куда приведет нас череда событий. Доверьтесь интуиции и полюбите; вы будете приятно удивлены чудом, которое после этого произойдет.

Если вы возьмете на себя обязательство делать добрые дела по часу или два в месяц, то это укрепит вашу индивидуальность и вы обретете уверенность в том, что вы тот «тип человека», который по-настоящему проявляет заботу, преднамеренно предпринимает конкретные действия, чтобы внести свой вклад. Вы обнаружите, что у вас *нет проблем* в бизнесе, потому что вы поняли, что значат *настоящие* проблемы. Огорчения, которые у вас были из-за того, что на бирже упали акции, сразу же исчезнут, как только вы возьмете на руки и отнесете в постель человека без ног или когда будете укачивать на руках ребенка из детского приюта.

Поистине велико и благословенно бывает небольшое даяние, и драгоценно от того, что исходит от друзей.

Феокрит

Коль скоро вы овладели всем тем, что предлагает вам эта книга, ваша способность справиться с собственными проблемами станет реальной. То, что мы привыкли считать трудным, становится легким. Вы заметите, что по-новому используете свою энергию, уже не зацикливаетесь, как прежде, только на себе, а стараетесь улучшить дела своей семьи, своей общины, а возможно, и всего окружающего вас мира. Единственный способ достичь этого на продолжительное время – сделать бескорыстный вклад. **Поэтому не ищите героев; будьте ими сами!** Вам не нужно быть матерью Терезой (хотя вы и могли бы, если бы захотели!).

Однако вашим лозунгом должно быть создание *равновесия*. **Стремитесь к равновесию, а не к совершенству.** Большинство людей живут в мире черно-белых тонов; такие люди считают, что они либо жертвы, не имеющие собственной жизни, либо реалисты – люди, ориентированные на достижения, которым наплевать на окружающих. Не поддавайтесь подобному заблуждению. Жизнь – это равновесие между возможностями давать и брать, между

заботой о себе и о других. Отдайте сколько-то времени, капитала и энергии тем, кто действительно в этом нуждается, но также не забывайте и о себе. И делайте это с радостью, а не с чувством вины. **Вам не нужно взваливать на свои плечи весь мир. Гораздо больше людей делали бы свой вклад, если бы понимали, что для этого им не нужно бросать все свои дела. Поэтому делайте немного, сознавая, что для кого-то это может значить много.** Если каждый сделает так, то меньшему числу людей можно будет отдавать много и большее число людей получит помощь.

В следующий раз, когда вы увидите, что кто-то находится в беде, вместо того чтобы испытывать чувство вины, потому что у вас столько преимуществ перед ним, испытайте *чувство подъема* от того, что вы можете сделать хотя бы незначительную вещь, которая заставит его взглянуть на себя иначе либо просто почувствовать одобрение или любовь. Вам не нужно брать на себя обязательство посвящать этому всю свою жизнь. Просто будьте более чувствительны; научитесь задавать людям правильные вопросы, которые будут их воодушевлять; прикоснитесь к ним по-новому. Хватайте эти моменты благоприятных возможностей, и ваш вклад будет радостью, а не тяжким бременем.

Я часто встречаю людей, которые проводят свою жизнь в вечных страданиях, потому что постоянно сосредоточены на несправедливостях жизни. В конце концов, как может ребенок, родившийся слепым, иметь возможность увидеть такое чудо, как радуга? Как может мужчина, который никогда никого не обидел за всю свою жизнь, стать случайной жертвой перестрелки? **Смысл некоторых событий непостижим. И это служит проверкой нашей веры.** Мы должны понимать, что все люди получают в жизни разные уроки в разное время, что хороший и плохой опыт – это всего лишь восприятие каждого отдельного человека. В конце концов, некоторые события вашей жизни, которые казались наихудшим опытом, на самом деле были лучшим, что вы сделали. Они сформировали вас, чему-то научили, развили в вашей душе чувствительность и наставили на лучший путь. Вспомните пословицу «Лучший учитель – это жизнь». Между прочим, когда вы думаете, что вы учитель, попробуйте взглянуть на все иначе – и, возможно, вам тоже найдется чему поучиться у человека, которому вы так самоуверенно давали урок!

Кому-то суждено умереть на заре жизни. А кто-то, возможно, проживет долгую, долгую жизнь. Так вот я говорю: если вы что-то хотите сделать, делайте сейчас! Завтра может не наступить никогда.

Майкл Лэндон

Что из этого можно почерпнуть? **Проживайте как можно полнее свою жизнь, пока вы здесь.** Испробуйте все. Заботьтесь о себе и о своих друзьях. Веселитесь, сходите с ума, неистовствуйте. Идите с гордо поднятой головой. Наслаждайтесь этим процессом! Пользуйтесь возможностью учиться на своих ошибках: находите причину своей проблемы и устраняйте ее. Не пытайтесь быть совершенством, просто будьте *достойным человеком*. Постоянно находите способы самосовершенствования. Осуществляйте на практике метод **ПИНС!**, не уставайте учиться всю жизнь. Найдите время прямо сейчас установить свою основную систему оценок, с тем чтобы жизненная игра была выигрышной. Пусть гуманность – забота о себе и о других – будет основным принципом вашей жизни, но не относитесь к жизни слишком серьезно, чтобы не утратить способности ко всякого рода неожиданностям, к удовольствию, которое доставляют наивность и ребячество.

Восьмидесятишестилетняя Надин Стайр сказала это лучше:

«Если бы мне пришлось прожить свою жизнь сначала, я позволила бы себе сделать больше ошибок. Я была бы более раскрепощенной. Я была бы более гибкой. Я хотела бы быть более глупой, чем была в этой жизни. Я не так серьезно относилась бы ко многим вещам. Я использовала бы больше шансов, совершила бы больше путешествий, чаще взбиралась бы на горы и больше плавала в реках. Я больше ела бы мороженого и меньше бобов. Я, возможно, имела бы больше реальных невзгод и меньше воображаемых. Как видите, я одна из тех, кто был благоразумным и здравомыслящим час за часом, день за днем.

О, у меня были незабываемые моменты. Если бы мне пришлось повторить их опять, у меня было бы их больше. В сущности, я постаралась бы не иметь ничего иного – лишь моменты, один за другим, вместо того чтобы жить столько лет размеренной жизнью. Я была одной из тех, кто никогда никуда не выходил без термометра, грелки, плаща и зонтика. Если бы я могла повторить все снова, я пускалась бы в путь налегке.

Если бы мне пришлось заново прожить свою жизнь, я начиная с ранней весны и до поздней осени ходила бы босиком. Я бы больше танцевала и каталась на каруселях. Я бы больше собирала маргариток».

Как бы вы хотели, чтобы о вас вспоминали? Как об исполине среди людей? Так начните выступать в этой роли прямо сейчас! Зачем ждать, чтобы о вас вспоминали потом? Живите каждый день так, как будто это один из самых важных дней вашей жизни, и вы почувствуете радость от сознания этого.

Как бы вы хотели, чтобы о вас вспоминали? Как об исполине среди людей? Так начните выступать в этой роли прямо сейчас! Зачем ждать, чтобы о вас вспоминали потом? Живите каждый день так, как будто это один из самых важных дней вашей жизни, и вы почувствуете радость от сознания этого.

Некоторые люди стараются сохранить свою энергию, чтобы дольше прожить. Не знаю, как вы, но я считаю, что гораздо важнее не то, сколько вы прожили, а как вы прожили эти годы. Я предпочитаю износиться, чем заржаветь! Пусть конец настигнет нас взбирающимися на новую вершину.

Я считаю, что одним из величайших даров, которым наградил нас Создатель, является дар ожидания и неизвестности. Как скучна была бы жизнь, если бы мы заранее знали, как все обернется! Суть в том, что в жизни мы *никогда* не знаем, что случится в следующую минуту. А в следующее мгновение может случиться что-то такое, что изменит направление и качественный уровень нашей жизни. Мы должны научиться любить изменения, ибо это единственное, в чем можно быть уверенным.

А что может изменить вашу жизнь? Многое: момент глубокого раздумья и несколько решений, которые вы примете, закончив читать эту книгу, которые могут изменить все. Это же может дать беседа с другом, прослушанная кассета, семинар, кинофильм или большая, толстая, сочная «проблема», которая заставит вас развиваться и подняться на новую ступень. Это то пробуждение, которого вы жаждете. Поэтому живите в состоянии позитивного ожидания, зная, что все, что случается в вашей жизни, так или иначе принесет вам пользу. **Знайте, что вы направлены на путь непрекращающегося роста и познаний, а вместе с этим – на путь вечной любви.**

И наконец, поскольку я сейчас вас покидаю, то хочу сказать вам, как глубоко вас уважаю и ценю как личность. Мы никогда не встречались, но у нас такое чувство, как будто мы уже знакомы, правда? И хотя мы, может быть, и не встретимся лично, но соприкоснулись нашими сердцами. Вы подарили мне огромный подарок, позволив поделиться с вами частью моей жизни и моими знаниями, и я искренне надеюсь, что кое-что оказало на вас определенное влияние. Если вы теперь используете некоторые из этих стратегий, чтобы повысить качественный уровень своей жизни, то я буду поистине счастлив.

Надеюсь, мы сохраним нашу связь. Надеюсь, вы напишете мне, или мы воспользуемся возможностью встретиться на семинаре, или наши пути пересекутся как-нибудь иначе. Пожалуйста, не стесняйтесь представиться. Я постараюсь познакомиться с вами и выслушать историю вашего успеха.

А до тех пор не забывайте ожидать чуда… потому что вы – единственный в своем роде. Будьте носителем света и силой добра. Я передаю вам свою эстафету. Делитесь своими дарами, разделите с кем-нибудь свою страсть. И да благословит вас Господь.

Когда-нибудь покорив ветра и усмирив волны, преодолев течение времени и силу тяготения, мы обретем божественную силу любви. И тогда второй раз за историю мира человек откроет огонь.

Тейяр де Шарден

Примечания

1

В момент написания книги компания «Exxon» все еще утрясает судебные дела, связанные с этим, в результате чего указанная сумма может оказаться значительно большей.

2

Скиннер – известный ученый, пионер бихевиоризма, является также нарушителем профессиональной этики: он сделал камеру размером с детскую кроватку, в которую заключил свою дочь в первые одиннадцать месяцев ее жизни. Он сделал это во имя убеждения и науки, дабы подтвердить свою теорию.

3

Вы узнаете больше об этих принципах в главе 10 моей книги «Беспредельная власть».

4

Манн Н. Диагностический метод при лечении привыкания: идентификация факторов, подчеркивающих распределение времени на рецидив и ремиссию // Международный журнал по наркомании. – 1984.

5

См. также главу 17 книги «Беспредельная власть».

6

Печатается с разрешения. Сегодня эта мужественная женщина не только вернулась к работе, но также работает добровольной помощницей в одной из лечебниц.

7

См. главу 10 книги «Беспредельная власть».

8

Если вы хотите получить дополнительные сведения о рационе питания, прочтите, пожалуйста, главу «Энергия – топливо совершенства» в моей книге «Беспредельная власть».

9

Это принцип философии, называемый законом действия массы, который управляет распределением топлива в вашем организме. Если вы даете своему организму значительное количество жиров, то он использует его в качестве топлива; если не даете ему жиров – он будет их накапливать. Другими словами, ваш организм будет использовать то, чем вы его питаете. Конечно, этот закон не будет действовать, если не выполнять упражнения, которые сжигают потребляемые вами жиры.

10

Предварительным вычислением для вашей интенсивности тренировок будет: 220 – ваш возраст = максимальная частота сердечных сокращений; максимальная частота сердечных сокращений x 65 % – 85 % = интенсивность тренировки. Формула, приведенная в тексте, позаимствована у С. Миттлмана и доктора Ф. Маффетона.

11

Я разработал систему овладения временем, предназначенную для того, чтобы помочь вам правильно организовать свое время, основываясь на ценностях и внутренних убеждениях относительно того, что является наиболее важным в вашей жизни.

12

Эта цифра включает полные 5200 галлонов воды, используемой одним человеком, принимающим пять раз в неделю душ по 5 минут, при скорости потока воды 4 галлона в минуту.

Topreading.ru