



ИСКУССТВО

МЫСЛИТЬ

МАСШТАБНО

**ДЭВИД
ШВАРЦ**

Дэвид Шварц

Искусство мыслить масштабно

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18371237

Д. Шварц. Искусство мыслить масштабно: Попурри; Минск; 2014

ISBN 978-985-15-3043-0

Аннотация

Излагаются практические советы, методики и принципы масштабного мышления, овладев которым вы сможете достичь успеха в любой сфере деятельности.

Для широкого круга читателей.

Содержание

Предисловие	5
Что сделает для вас эта книга?	11
1. Поверьте в свой успех – и вы преуспеете	17
2. Излечитесь от болезни неудачников – отговорок	37
3. Укрепляйте уверенность, разрушайте страх	66
Конец ознакомительного фрагмента.	96

Д. Шварц

Искусство мыслить масштабно

Перевела с английского *Г. И. Левитан* по изданию:

THE MAGIC OF THINKING BIG by David J. Schwartz. –

N. Y.: Simon & Schuster, Inc., 1987.

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

© 1959, 1965 by Prentice-Hall, Inc.

© Перевод. ООО «Попурри», 2001

© Оформление. ООО «Попурри», 2014

Предисловие

Для чего была написана эта книга? Зачем нужно было начинать такое широкое обсуждение темы «*Искусство мыслить масштабно*»? В этом году будет опубликовано двенадцать тысяч книг¹. Для чего понадобилась еще одна?

Чтобы ответить на этот вопрос, позвольте мне вспомнить один случай.

Несколько лет назад мне довелось присутствовать на необычайно интересном годовом совещании работников отдела продаж. Вице-президент компании по маркетингу попросил подняться на трибуну ведущего представителя компании. Это был человек совершенно заурядной внешности, но его заработок в только что завершившемся году составил без малого 60 000 долларов, тогда как все остальные представители этой компании заработали в среднем по 12 000 долларов.

– Посмотрите на Гарри, – сказал вице-президент компании, обращаясь к собравшимся. – Прошу вас, посмотрите на него как следует. Гарри заработал в пять раз больше, чем вы. Как вы думаете, что в нем есть такого, чего нет у вас? Он в пять раз умнее? Нет, если верить имеющимся у нас резуль-

¹ Первое издание книги вышло в 1959 году. Все фактические данные, а также величины доходов и цен соответствуют второй половине пятидесятых годов. – *Прим. перев.*

татам тестирования персонала. Я проверял. У него те же результаты, что и в среднем по отделу. Может быть, Гарри работает в пять раз больше, чем вы? Нет. Во всяком случае, об этом свидетельствуют отчеты. Более того, он чаще брал отгулы, чем большинство из вас. Может быть, у Гарри более выгодный участок? Опять же, нет, если судить по документам. Может быть, у него лучше образование? Крепче здоровье? Нет, нет и еще раз нет. Гарри ничем не отличается от вас во всем, кроме одной-единственной вещи. Вся разница между Гарри и вами – в масштабе мышления. Гарри мыслит в пять раз масштабнее.

Продолжая свою речь, вице-президент сделал особый акцент на том, что успех зависит не столько от масштаба интеллекта, сколько *от масштаба мышления*.

Эти интригующие слова засели в моей памяти. В дальнейшем, чем больше я наблюдал, чем больше разговаривал с разными людьми, чем глубже зарывался в изучение основ успеха в любой деятельности, тем больше открывалась мне истина этих слов. Истории самых разных людей одна за другой доказывали, что масштаб банковского счета, масштаб счастья, масштаб удовлетворенности жизнью зависит от *масштаба мышления* человека. В искусстве масштабно мыслить таится волшебство.

«Но если масштабное мышление может так много, то почему же не все осваивают и используют его?» – спросите вы. Этот вопрос я слышал много раз. Мне кажется, я знаю от-

вет. Каждый из нас, осознает он это или нет, является продуктом мышления людей, окружающих нас. А масштаб этого мышления в большинстве случаев невелик. Наше окружение пытается связать нас по рукам и ногам, а затем отправить на улицу Второго разряда. «Слишком много начальников, слишком мало индейцев», – говорят в Америке. Эту фразу можно слышать каждый день. Смысл ее прост: все места наверху заняты, пробиться невозможно, так что будь маленьким человеком и довольствуйся этим.

Но слова о том, что якобы слишком много начальников, не имеют ничего общего с истиной! Ведущие специалисты и лидеры во всех областях человеческой деятельности скажут вам, как говорили мне: «Проблема в том, что слишком много «индейцев», но не хватает начальников».

Мелочное окружение будет говорить еще много чего. Оно скажет вам: «Чему быть, того не миновать», а это значит, что вы не властны над собственной судьбой, над своим будущим. Забудьте все свои мечты о лучшем доме, хорошем образовании для детей, о лучшей жизни. Не дергайтесь. Ложитесь и ждите смерти.

А кто из нас не слышал этих слов: «Успех не стоит своей цены»? Можно подумать, что для подъема на вершину успеха вам потребуется продать душу, совесть, отказаться от своей системы ценностей, забросить семью. Но, по правде говоря, успех не требует цены. Наоборот, каждый шаг вперед приносит прибыль.

Мелочное окружение скажет вам, что на самой вершине тесно от конкурентов. Так ли это? Как-то в разговоре специалист по отбору персонала признался мне, что заявлений о соискании должностей с годовым окладом в 10 000 долларов он получает в 50–250 раз больше, чем о соискании должностей с годовым окладом в 50 000 долларов. То есть конкуренция на улице Первого разряда в 50 раз меньше, чем на улице Второго разряда! На малонаселенной улице Первого разряда полным-полно свободных мест для тех отважных, кто, подобно вам, решится мыслить масштабно.

Основные принципы и правила *искусства мыслить масштабно* созданы величайшими и мудрейшими мыслителями и деятелями, проживавшими на планете Земля. Такими, как пророк Давид, написавший: «Что человек помыслит в сердце своем, таков он и есть»; как философ Эмерсон, сказавший: «Велики те, кто видит, что миром правят мысли»; как Мильтон, написавший в «Потерянном рае»: «Разум сам по себе может превратить ад в рай и рай в ад»; как Шекспир, мудро заметивший, что «нет ничего хорошего или плохого, пока разум не сделает его таким».

«Но где доказательства, что великие люди были правы?» – спросите вы. Доказательством их правоты служат истории жизни наших современников – тех немногих из нас, чей успех, достижения и счастливая жизнь говорят о том, что масштабное мышление *способно творить чудеса*.

Мы предлагаем вам не абстрактную теорию, не догадки

и предположения одного человека, а проверенные, универсально применимые подходы к различным жизненным ситуациям, действенные и действующие как по волшебству.

Сам факт, что вы читаете эти слова, уже говорит о вашей заинтересованности в большем успехе. Вы хотите исполнить свои желания, повысить свой уровень жизни. Хотите получить от жизни все то хорошее, чего наверняка заслуживаете. Заинтересованность в успехе – ваше достоинство.

У вас есть еще одно качество, достойное восхищения. Тот факт, что вы держите в руках эту книгу, свидетельствует о высоком интеллекте, отправившем вас на поиски инструментов для строительства своего будущего. Чтобы что-нибудь построить, будь то дом, ракета или автомобиль, необходимы инструменты. Но люди очень часто забывают, что для строительства успешной жизни тоже необходимы инструменты. Вы – не забыли. У вас есть как минимум два основных качества, необходимых для получения максимальной пользы от этой книги: желание добиться большего успеха, а также достаточный уровень интеллекта для выбора инструментов, с помощью которых вы реализуете это желание.

Большой масштаб мышления обеспечит вам большой масштаб жизни: большое счастье, большие достижения, большие доходы, много друзей, большое уважение.

Для обещания более чем достаточно.

Тогда сейчас же, прямо сейчас начинайте овладевать искусством масштабного мышления и заставьте свой разум

творить в вашей жизни чудеса. Начинайте, помня о словах великого философа Дизраэли: «Жизнь слишком коротка, чтобы быть маленькой».

Что сделает для вас эта книга?

В каждой главе этой книги вы найдете множество практических идей, методик и принципов. Они помогут вам овладеть огромной силой, которую дает масштабное мышление. Вы вступаете на путь, ведущий к успеху, счастью и чувству удовлетворенности жизнью. Каждая методика проиллюстрирована примерами из жизни. Вы не только узнаете, что следует делать, но, что гораздо важнее, увидите, как применять каждый принцип в реальных ситуациях для решения реальных проблем. Итак, что сделает для вас эта книга? Она покажет, как вы сможете...

Отправиться к успеху, используя силу веры

Добиться успеха, поверив в его возможность

Победить неверие и его вредоносную силу

Достичь больших результатов с помощью большой веры

Заставить свой разум мыслить позитивно

Развить силу веры

Создать детальный план достижения успеха

Сделать прививку против отговорок – болезни неудачников

ков

Узнать секрет, скрытый в вашем отношении к своему здоровью

Сделать четыре шага к победе над «медицинскими» отговорками

Узнать, почему сила мышления намного важнее, чем уровень интеллекта

Использовать разум для мышления, а не просто для хранения информации

Освоить три способа борьбы с «интеллектуальными» отговорками

Преодолеть проблему возраста – «я слишком молод» и «я слишком стар»

Превозмочь «невезучие» отговорки и тем самым привлечь удачу

Освоить технику преодоления страха и создания уверенности при помощи действия

Управлять своей памятью, чтобы увеличить запас уверенности

Преодолеть страх перед людьми

Повысить уверенность в себе, поступая по совести

Обрести уверенность в мыслях с помощью уверенных действий

Освоить пять шагов к созданию уверенности и уничтожению страха

Узнать о том, что успех измеряется масштабом вашего мышления

Измерить истинный масштаб собственного мышления и узнать о своих достоинствах

Мыслить «по-крупному» в соответствии с истинным масштабом вашего мышления

С помощью четырех упражнений научиться говорить как солидные, значимые люди

Мыслить масштабно, зрительно представляя перед собой свое будущее

Повысить ценность вещей, людей и себя самого

Смотреть на свою работу с точки зрения масштабного мышления

Всегда сосредоточиваться на самом важном

Проверить, насколько масштабно ваше мышление

Использовать творческое мышление для создания новых и лучших способов работы и решения проблем

Развить творческие силы, поверив в возможность этого

Бороться с традиционным мышлением, замораживающим разум

Включать свою творческую силу и с ее помощью достигать больших и лучших результатов

Использовать три способа повышения своих творческих способностей

Сделать мышление гибким и стимулировать свой разум

Использовать и развивать свои идеи – плоды мышления

Выглядеть солидно, так как это помогает вам мыслить солидно

Создать свой собственный рекламный ролик «Продай себя себе»

Модернизировать свое мышление – мыслить как значительные и солидные люди

Заставить свое окружение работать на вас
Не давать мелочным личностям сдерживать ваш рост
Управлять своим окружением на работе
Получать море радости в часы отдыха
Выбросить вон из своего окружения отраву для мыслей
Всегда выбирать лучшее, что бы вы ни делали
Создать психологические установки, которые помогут
вам добиться желаемого
Обрести заинтересованность и энтузиазм
Ощутить силу настоящего энтузиазма
Создать установку «Вы важны и значительны»
Зарабатывать больше денег, создав установку «Сервис
прежде всего»
Обрести поддержку со стороны других людей с помощью
человечного отношения к ним
Научиться нравиться людям
Проявлять инициативу при знакомстве
Научиться думать о людях только хорошее
Приобретать сторонников, проявляя великодушие к со-
беседникам во время разговора
Мыслить масштабно даже при неудачах
Обрести привычку действовать, не дожидаясь идеаль-
ных условий
Заставить свой разум работать над идеями
Использовать действие для победы над страхом и обре-
тения уверенности

Открыть секрет механического запуска мыслительной активности

Превратить в капитал волшебное слово «СЕЙЧАС»

Стать увереннее, обретя привычку высказывать свое мнение

Развить инициативность – особый род деятельности

Узнать, что поражение – это состояние ума, и не более того

Извлекать пользу из каждой неудачи

Использовать силу конструктивной самокритики

Достигать положительных результатов, сочетая настойчивость с изобретательностью

Преодолеть уныние, находя положительную сторону в любой ситуации

Твердо определить свой «пункт назначения»

Следуя предложенному плану, создать цели на 10 лет вперед

Избегать пяти видов «оружия», смертельных для успеха

Умножать энергию, ставя конкретные цели

Ставить цели, которые помогут вам получать готовые результаты и жить дольше

Достигать целей с помощью 30-дневного плана совершенствования

Вкладывать деньги в себя для получения прибыли в будущем

Изучить четыре правила лидерства

*Развить способность смотреть на вещи глазами людей,
на которых вы хотите оказывать влияние*

Взять на вооружение гуманное отношение к людям

*Мыслить категориями прогресса, верить в прогресс, про-
двигаться к прогрессу*

Узнать, прогрессивно ли вы мыслите

Открыть в себе максимальную силу мышления

*Применять искусство мыслить масштабно в критиче-
ских жизненных ситуациях*

1. Поверьте в свой успех – и вы преуспеете

В слове «успех» скрывается множество замечательных вещей. Успех – это процветание: хороший дом, широкие возможности для проведения отпуска и путешествий, финансовая стабильность, максимальные преимущества жизненного старта для детей. Успех – это лидерство: преуспевающие люди становятся образцами для подражания в бизнесе и социальной жизни. Успех – это свобода: свобода от беспокойства, страха, неудач и чувства неудовлетворенности. Успех – это уважение к себе, это счастье и удовлетворенность жизнью, это возможность сделать как можно больше для тех, кто зависит от вас.

Успех – это победа.

Успех – это цель жизни!

К успеху стремятся все. Каждый человек хочет получить от жизни только самое лучшее. Посредственность не нравится никому. Никто не хочет ползать, все хотят летать. Никто не желает жить с чувством, что жизнь насильно усадила его в вагон третьего класса.

В Библии есть слова о том, что вера может двигать горы. Эти слова указывают нам самый реальный путь к успеху. Поверьте, по-настоящему поверьте, что вы способны сдвинуть

гору – и вы сделаете это. Увы, лишь очень немногие верят в то, что они могут двигать горы. Результат соответствующий.

Вам наверняка приходилось слышать: «Что за чушь – думать, будто стоит приказать горе сдвинуться, и она тут же подчинится. Это же просто невозможно!»

Те, кто так думают, путают понятия «поверить» и «загадать желание». Действительно, невозможно сдвинуть гору, загадав желание. Невозможно, загадав желание, перенести себя в кресло начальника, в шестикомнатный дом с тремя ванными или в категорию людей с высокими доходами.

Но вы *можете* сдвинуть гору верой. Вы *можете* достичь успеха, поверив в свой успех. В силе веры нет ни мистики, ни магии, ни волшебства.

Вера действует по следующему принципу. Вера, то есть установка «Я абсолютно уверен, что могу», порождает необходимые для достижения цели силу, навыки и энергию. Когда вера говорит: «Я *могу* сделать это», – приходят знания, *как* этого достичь.

Ежедневно тысячи молодых людей приступают к новой работе, и каждый из них желает себе в один прекрасный день оказаться на вершине успеха. Но большинству из них не хватает веры, без которой невозможно достичь вершины, – и они не достигают ее. Наоборот, они верят в невозможность подняться высоко, и поэтому не предпринимают никаких шагов по пути, ведущему к высотам. Они ведут себя как обычные люди.

Но некоторые (очень немногие) из этих молодых людей верят в свой успех. Они приступают к работе с мыслью взойти на вершину, с твердой верой в свой успех, в его возможность. Они наблюдают за поведением людей, стоящих выше по службе, изучают их подходы к решению проблем и принятию решений, их жизненные установки. Они учатся быть преуспевающими.

«Я знаю, как» обязательно приходит вслед за «я могу».

Я знаком с молодой женщиной, два года назад решившей заняться продажей жилых фургонов. Знакомые и друзья всячески пытались отговорить ее от этой затеи, уверяя, что она не справится, что не следует и пытаться. У этой женщины на банковском счету не было и 3000 долларов, что во много раз меньше необходимого начального капитала.

– Посмотрите, как много у вас будет конкурентов, – говорили ей. – К тому же, есть ли у вас опыт продажи жилых фургонов и вообще опыт ведения бизнеса?

Молодая женщина твердо верила в свои силы, в возможность успеха. Она согласилась, что советчики правы: ей не хватает капитала и опыта, а конкурентов будет очень много.

– Но, – отвечала она сомневающимся, – я собрала доказательства, что рынок мобильных жилищ быстро растет. Я изучила своих потенциальных конкурентов и пришла к выводу, что никто в этом городе не сможет продавать жилые фургоны лучше меня. Конечно, мне не удастся обойтись без ошибок, но в скором времени я буду на вершине.

Так и произошло. Абсолютно непоколебимая вера в удачу помогла ей без особого труда найти деньги, убедив двоих инвесторов в успехе своего предприятия. Вооруженная абсолютной верой, она сделала невозможное – убедила производителя жилых фургонов предоставить ей первую партию товара в кредит. В прошлом году она продала жилых фургонов на сумму свыше 1 000 000 долларов.

– В следующем году, – говорит эта женщина, – я рассчитываю превзойти сумму 2 000 000 долларов.

Вера, *очень сильная вера*, заставляет наш разум искать пути, способы и средства достижения цели. Более того, ваша вера в успех заразительна – она заставляет других верить в вас.

Большинство людей не особо полагаются на веру – правда, есть исключения, и вот эти-то люди и составляют население города Успехграда! Буквально несколько недель назад мой друг, государственный служащий, работающий в департаменте дорожного строительства одного из штатов США, рассказал мне о встрече с людьми, способными «двигать горы»:

– В прошлом месяце наш департамент разослал в ряд конструкторских бюро информацию о планируемом строительстве новой автотрассы. Проект предусматривал сооружение восьми мостов общей стоимостью 5 000 000 долларов. Конструкторское бюро, выдержавшее конкурсный отбор, за разработку проектов мостов должно получить 4 процента от об-

щей стоимости, что составляет 200 000 долларов. Информация о проекте поступила в 21 конструкторское бюро. Четыре из них, самые крупные, сразу согласились принять участие в конкурсе. Из оставшихся 17 (в каждом из них работало от 3 до 7 инженеров-конструкторов) 16 дали отказ. Изучив предоставленные данные, инженеры качали головами и с сожалением говорили: «Это слишком масштабная задача для нашей фирмы. Жаль, но мы не сможем осилить ее, не стоит и пытаться». И лишь в одном бюро, в штате которого состояло всего три инженера, рассмотрев план проекта, ответили мне: «Мы возьмемся за эту работу». В конце концов выгодный заказ получили именно они.

Мой друг на собственном опыте убедился, что «горы двигает» тот, кто верит. Кто не верит, не «двигает гор». Вера порождает силу.

В наши дни вера способна на более масштабные дела, чем передвижение гор. Наиболее существенный элемент (я бы сказал, *единственный* существенный элемент) в программе освоения космоса – это вера в то, что его можно освоить. Без твердой, непоколебимой веры в возможность полета человека в космос у наших ученых не было бы никакого интереса, мужества и энтузиазма продолжать разработки космической техники. Вера в излечимость рака способствует созданию новых лекарств и методов лечения этой болезни. В последнее время начали говорить о сооружении тоннеля под Ла-Маншем, соединяющего Великобританию с европейским

континентом. Будет этот тоннель построен или нет, зависит от того, будут ли ответственные лица верить в возможность его сооружения.

За каждой великой книгой, произведением искусства, научным открытием стоит вера в великие свершения, в великие достижения. За каждой успешной организацией, идет ли речь о деловой, общественной или политической сферах, стоит вера в успех. Всех до единого преуспевающих людей объединяет лишь одно – вера в успех. Это абсолютно необходимая составляющая успеха.

Поверьте, по-настоящему поверьте в свой успех – и вы преуспеете.

На протяжении многих лет мне приходилось часто беседовать с людьми, потерпевшими неудачу. Я слышал множество объяснений и оправданий и в результате пришел к важному выводу: неудачник обязательно скажет что-то вроде: «Честно говоря, я и не думал, что это удастся», или «Еще до начала моего дела у меня были дурные предчувствия», или «В общем-то, я не очень удивился, когда дело сорвалось».

Установка типа «Ладно, попробую, но все равно ничего не выйдет» – путь к неудаче.

Неверие – сила, но сила враждебная. Если разум не верит или сомневается, он привлекает всевозможные «аргументы» и «доводы», поддерживающие неверие. Сомнение, неверие, *подсознательное желание неудачи, отсутствие реального желания* достичь успеха – вот из-за чего происходит подав-

ляющее большинство неудач.

Думай как проигравший – и проиграешь.

Думай как победитель – и победишь.

Недавно мне пришлось беседовать с молодой писательницей, автором фантастической литературы. В разговоре всплыло имя писателя Х., одного из наиболее популярных авторов данного жанра.

– О, – сказала девушка, – это замечательный писатель. Мне, конечно, и близко не добиться такого успеха.

Такой подход очень огорчил меня, и вот почему. Дело в том, что я знал упомянутого писателя Х. В нем не было ни суперинтеллекта, ни суперталанта, ни суперчего-бы-то-ни-было – ничего, кроме суперуверенности в себе. Он настолько верил в свою принадлежность к числу лучших, что добивался отличных результатов.

Лидер достоин уважения. Изучайте его, наблюдайте за ним, учитесь у него. Но не молитесь на него. Поверьте, вы способны превзойти его, способны пойти еще дальше. Кто мысленно не поднимается выше второго места, тот и в реальности не становится победителем.

Вера – термостат, регулирующий наши жизненные достижения. Посмотрите на человека, погрязшего в посредственности. Он верит, что не достоин многого, – и получает немного. Он верит, что не способен на большие достижения, – и не совершает их. Он верит в собственную незначительность – и все, что бы он ни делал, несет клеймо незна-

чительности. Со временем недостаток веры в себя накладывает отпечаток на его поступки, походку, манеру говорить. Если он не изменит настройку своего «термостата», он будет как бы съеживаться, становиться в собственных глазах все меньше и меньше. А так как другие видят в нас то, что мы сами видим в себе, то этот человек будет уменьшаться и в глазах окружающих.

А теперь посмотрите на человека, продвигающегося вперед. Он верит, что достоин многого, – и получает много. Он верит, что способен выполнять масштабные и сложные задачи, – и справляется с ними. Все в нем – его отношения с людьми, особенности его характера, его мышление, его поступки, его убеждения – говорит: «Смотрите, это настоящий профессионал, это влиятельное лицо».

Человек является продуктом собственных мыслей. Установите свой «термостат» веры на более высокие параметры. Начните наступательные действия с искренней, честной веры в свой успех. Большая вера ведет к большому росту.

Несколько лет назад я выступал в Детройте перед группой бизнесменов. По окончании лекции ко мне подошел один из слушателей, представился и сказал:

– Мне очень понравилась ваша лекция. Не могли бы вы уделить мне несколько минут? Мне очень хотелось бы поговорить с вами о моем личном опыте.

Через несколько минут мы уже сидели в кафе, ожидая официанта с напитками.

– То, что произошло со мной, – начал мой собеседник, – в точности совпадает с вашими словами о том, что разум должен работать на человека, а не против него. До сих пор я никому не рассказывал, как вырвался из мира посредственностей, но вам хотел бы рассказать.

– С удовольствием послушаю, – ответил я.

– Еще пять лет назад мне приходилось много и тяжело работать, я был рядовым работником в фирме, торгующей инструментами и штампами. По средним меркам, зарабатывал я неплохо, но все же моя жизнь была далека от идеала. Мы жили в очень маленьком для нашей семьи доме и не могли позволить себе многое из того, о чем мечтали. Слава Богу, моя жена не жаловалась, но на ее лице как будто было написано недовольство судьбой. Да и внутри меня нарастало недовольство. Меня жгло чувство, что я не оправдываю надежды моей замечательной жены и двух детей. Но сегодня в моей жизни все иначе, – продолжал собеседник. – Сегодня у нас прекрасный новый дом на участке земли размером почти в гектар, а также отапливаемая дача, где можно жить круглый год. Теперь мы сможем послать детей учиться в хороший колледж, а жена не чувствует себя виноватой каждый раз, когда покупает себе обновку. Летом мы собираемся всей семьей полететь на целый месяц в Европу. Теперь я чувствую, что по-настоящему живу.

– Как это произошло? – спросил я.

– Это произошло, – ответил он, – когда я, говоря слова-

ми из вашей сегодняшней лекции, вооружился силой веры. Пять лет назад я услышал, что здесь, в Детройте, имеется вакансия в фирме, торгующей инструментами и штампами. В то время мы жили в Кливленде. В надежде, что смогу зарабатывать немного больше, я решил участвовать в конкурсе. Я приехал в Детройт в воскресенье днем, поэтому у меня оставалось немало свободного времени до собеседования. После обеда я сидел в гостиничном номере. И в этот момент, не знаю отчего, я вдруг ужасно разозлился на себя. «Почему, – спросил я себя, – я остаюсь неудачником? Почему я пытаюсь получить работу, дающую возможность сделать лишь незначительный шаг вперед?» До сих пор не знаю, что заставило меня взять лист бумаги и написать имена пяти моих хороших знакомых, обогнавших меня и в работе, и в зарплатке. Двое из них – мои бывшие соседи, двое – мои непосредственные начальники, а пятый – мой шурин. Затем, опять непонятно отчего, я стал думать: что же у этих людей есть такого, чего нет у меня? Я сравнивал интеллект, но, честно говоря, так и не нашел у них никаких преимуществ передо мной. Не нашел я у них особых преимуществ и в образовании, моральных качествах или особенностях характера. Наконец я подошел к очередному качеству, необходимому для успеха, – инициативности. Мне было очень неприятно признать, что по этому параметру я намного отстаю от них. Было уже три часа ночи, но моя голова была ясной, как никогда. Впервые в жизни я отчетливо увидел свою слабую сторону.

Я понял, что тормозило меня. Мне не хватало инициативности, потому что в глубине души я ценил себя не очень высоко и считал, что достоин немногого. До самого утра я сидел, погруженный в размышления. Я думал о том, что всю жизнь мой разум работал против меня. Насколько я могу вспомнить, чувство неверия в себя всегда определяло мои поступки. Я всегда убеждал себя, что у меня ничего не выйдет, что я далеко не пойду, и поэтому продавал себя подешевке! В этот момент я понял, что никто не поверит в меня до тех пор, пока я сам не поверю в себя. И тогда я решил: хватит чувствовать себя второсортным! Отныне и навсегда я больше никогда не буду занижать себе цену! Первое испытание моей новоприобретенной уверенности прошло во время собеседования. Вначале я предполагал, что попрошу оклад, превышающий мой прежний годовой заработок на 750, в крайнем случае на 1000 долларов. На большее мне не хватало смелости. Но теперь, когда я осознал свою ценность и понял, что *достоин* большего, я поднял эту величину до 3500 долларов. И я получил эту надбавку! Той ночью, занимаясь самоанализом, я нашел в себе нечто такое, что повысило мою ценность не только в переносном, но и в самом прямом смысле слова. На протяжении двух последующих лет я укреплял свою деловую репутацию. Затем в нашем бизнесе начался спад, но к тому времени я уже считался одним из лучших специалистов в своей области, поэтому при реорганизации фирмы я получил значительное количество акций и новый оклад, на-

много превышающий прежний.

Поверьте в себя – и тогда *начнут происходить* хорошие события.

Ваш разум – это настоящая «фабрика», производящая несчетное количество мыслей в день. На этой фабрике два мастера: господин Триумф и господин Провал. За производство позитивных мыслей отвечает господин Триумф. Он занят производством доказательств, что вы *можете*, что вы *умеете*, что вы *будете*.

Господин Провал отвечает за производство негативных, самоуничижительных мыслей. Он – специалист по производству доказательств, что вы *слабы*, что вы *не умеете*, что у вас *ничего не выйдет*.

И господин Триумф, и господин Провал – очень исполнительные работники. Стоит вам лишь слегка махнуть рукой (разумеется, мысленно) – и они готовы подчиниться. На позитивный сигнал вперед выходит господин Триумф и приступает к работе. После негативного сигнала за работу берется господин Провал.

Хотите проверить, как работают ваши мастера? Скажите себе: «Какой отвратительный сегодня день!» Господин Провал тут же выдаст вам целый ряд доказательств вашей правоты: сегодня слишком жарко или слишком холодно, дела не пойдут, объем продаж упадет, окружающие доводят до белого каления, не заболеть бы, у жены будет ужасное настроение. И так далее, и тому подобное. Господин Провал – за-

мечательный работник! Не успеете и глазом моргнуть, а он уже купил вас со всеми потрохами: день *действительно* отвратительный.

Правда, вы поймете это потом, когда начнутся всякие неприятности.

Но если вы скажете: «Какой сегодня чудесный день!», – за работу возьмется господин Триумф. «Какой замечательный день! – скажет он вам. – Погода просто дивная, настроение отличное. Как прекрасно жить на этом свете! Скорее беритесь за работу, сегодня дела пойдут великолепно!» И день пройдет хорошо.

Господин Провал будет доказывать, что вы не сможете, – господин Триумф станет убеждать, что сможете. Господин Провал покажет яркие картины вашей неудачи – господин Триумф продемонстрирует вашу победу. Господин Провал найдет целый ворох обвинений в адрес Н. – господин Триумф убедительно докажет, что Н. нравится вам не зря.

Чем больше работы вы даете своим мастерам, тем сильнее и опытнее они становятся. Если вы завалите работой господина по имени Провал, то он наберет новых работников и расширит свое присутствие в вашем разуме. В конце концов производство негативных мыслей может занять ваш разум целиком – и тогда все, о чем бы вы ни подумали, будет иметь негативную окраску.

Вы поступите мудро, если уволите господина по имени Провал. Зачем он вам? Зачем вам зануда, без конца твердя-

ций «ты не сможешь, не потянешь, прогоришь»? Пользы от него никакой – один вред, так что гоните его в шею.

Лучше на сто процентов загрузите работой господина по имени Триумф. Какая бы мысль ни пришла вам в голову, дайте господину Триумфу поработать над ней – и он покажет, как прийти к успеху.

Каждые сутки в США появляется 11 500 новых потребителей. Население растет рекордными темпами. В следующем десятилетии ожидается прирост в 35 миллионов человек, что равно теперешнему населению пяти крупнейших городов: Нью-Йорка, Чикаго, Лос-Анджелеса, Детройта и Филадельфии вместе взятых. Подумать только!

Как хорошо жить в дни, когда открывается столько возможностей – новые производства, новые рынки, новые научные открытия! Все говорит о том, что в невиданных ранее количествах потребуются лидеры – люди, способные влиять на других, направлять их деятельность, организовывать их работу. Те, кому предстоит занять лидирующие позиции, уже достигли совершеннолетия или стоят на его пороге. Один из этих людей – вы.

Но гарантия экономического бума не является гарантией личного успеха. США всегда были экономически быстро развивающейся страной, но при этом миллионы людей, едва ли не большинство населения, борются за успех, но не достигают его в полной мере. Несмотря на невиданные ранее возможности, люди увязают в повседневности. В преддверии

экономического бума они по-прежнему боятся, беспокоятся, чувствуют себя незначительными, недооцененными, неспособными сделать то, что хотели бы сделать. В результате они действуют намного менее эффективно, чем могли бы, и получают куцее вознаграждение и намного меньше радости от жизни.

Именно те, кто научится мыслить категориями успеха, обратят возможность в реальное вознаграждение (а я искренне верю, что вы – один из них, а иначе вы полагались бы на удачу и не стали бы читать эту книгу).

Дверь, ведущая к успеху, в наши дни открыта шире, чем когда-либо. Входите! Прямо сейчас провозгласите сами себе, что вы собираетесь войти в круг избранных, получающих от жизни все, чего желают.

Итак, вот первый шаг к успеху, основной шаг, без которого нельзя. Шаг первый: поверьте в себя, поверьте в свой успех.

Как развить силу веры

Вот три правила, следуя которым вы приобретете и укрепите силу веры:

1. Мыслите категориями успеха, а не провала. На работе и дома думайте об успехе, а не о неудаче. Если вы сталкиваетесь с трудностями, думайте: «Я справлюсь». Избегайте мыслей типа «Наверное, ничего не выйдет». Если вы соревнуетесь

тесь с кем-нибудь, думайте: «Во всем лучшем я равен ему». Избегайте мыслей типа «Я отстающий». Если вам предоставляется какая-либо возможность продвижения, думайте: «Я смогу». Ни в коем случае не думайте: «Я не справлюсь». В вашем разуме должна доминировать одна мысль: «У меня все получится!» Когда вы мыслите категориями успеха, ваш разум создает планы, реализация которых ведет к успеху. Но если вы мыслите категориями неудачи, происходит обратное: мозг начинает выстраивать стратегию, ведущую к неудаче.

2. Постоянно напоминайте себе, что вы лучше, чем привыкли считать себя. Не ищите супермена среди людей, достигших успеха. Успех не требует сверхинтеллекта, он не основан на удаче, в нем нет ничего мистического. Преуспевающие люди – это самые обычные люди, развившие веру в себя и в свое дело. Никогда, слышите, *никогда* не занижайте себе цену!

3. Масштаб ваших достижений зависит от масштаба веры. Ставьте маленькие цели – и добьетесь незначительных достижений. Большой успех приносят большие цели. Помните, что большие цели и большие идеи часто бывает легче осуществить (во всяком случае, не труднее), чем незначительные.

Ралф Дж. Кордайнер, председатель правления компании «Genegal Electric», однажды сказал: «От каждого, кто стремится к лидерству, мы ожидаем решительного проведения в жизнь личной программы саморазвития. Выйдет ли человек

в своей работе на передовые позиции или будет плестись в хвосте, зависит от его собственного старания и усердия. Все это потребует от вас времени, затрат труда и определенных жертв, но никто не сделает этого за вас».

Воспользуйтесь этим мудрым советом. Положите его в основу вашей деятельности. Те, кто стоит на вершине в бизнесе, творчестве, работе, духовной жизни и любой другой сфере человеческой деятельности, попали туда не иначе, как сознательно и постоянно следуя *плану саморазвития и роста*.

Любая программа тренинга (а эта книга – не что иное, как программа тренинга) должна отвечать трем требованиям. Во-первых, она должна обеспечивать содержательность, или «что делать». Во-вторых, она должна предлагать методику, или «как сделать». И, в-третьих, она должна выдержать испытания, то есть дать результаты.

Первая часть, «*что*», вашей личной программы тренинга успеха – создание убеждений и установок, типичных для преуспевающих людей. Как эти люди преодолевают трудности? Как они относятся к себе? Как они добиваются уважения других? Что отличает их от «обычных» людей? Как они мыслят?

Вторая часть вашего плана развития и роста, его «*как*», – это ряд конкретных рекомендаций к действию. Вы найдете их в каждой главе этой книги. Примените их к себе – и вы убедитесь в их действенности.

Ну а что же насчет самой важной части тренинга – резуль-

татов? Добросовестная реализация предложенной в данной книге программы принесет вам успех – и успех в масштабах, ранее казавшихся невозможными. Будучи разбитой на составляющие элементы, ваша личная программа тренинга принесет целый ряд наград: уважение членов семьи, восхищение друзей и коллег, ощущение собственной значимости и полезности, возросшие доходы и жизненные стандарты.

В программе вашего тренинга тренером будете вы сами. Это значит, что никто не будет подсказывать вам, что и когда делать. Данная книга станет вашим учебным пособием, вашим путеводителем, но никто не поймет вас лучше вас самих. Только *вы* можете скомандовать себе начать программу тренинга. Только *вы* можете оценить свой прогресс. Только *вы* способны провести коррекцию, если слегка отклонитесь от курса. Короче говоря, вы будете учить себя добиваться все больших и больших результатов.

У вас есть полностью оборудованная лаборатория для работы и учебы. Эта лаборатория – мир вокруг вас, люди, окружающие вас. Лаборатория обеспечит вас всевозможными примерами человеческой деятельности. Как только вы почувствуете себя исследователем в собственной лаборатории, вы сможете научиться всему, чему угодно, – и все это совершенно бесплатно: ни арендной платы, ни входных билетов, ни дополнительных покупок. Пользуйтесь своей лабораторией сколько угодно.

Чем вы будете заниматься в своей лаборатории? Тем же,

что и любой исследователь, – наблюдать и экспериментировать.

Разве не удивительно, что мы так мало понимаем, почему люди поступают так или иначе, а ведь мы всю жизнь окружены людьми! Большинство людей не умеют наблюдать. Одна из основных целей этой книги – помочь вам научиться наблюдать, научиться глядеть в самую суть человеческих поступков. Вам захочется задать себе множество вопросов: «Почему Н. преуспевает, а М. еле сводит концы с концами? Почему у одних много друзей, а у других мало? Почему люди охотно соглашались с тем, что говорит один, и игнорируют другого, говорящего то же самое?»

Научившись наблюдать, вы сможете извлечь массу полезных уроков из простого процесса наблюдения. Позвольте мне дать вам практический совет. Приступив к работе над книгой, выберите в качестве объектов наблюдения двух человек – самого удачливого и самого неудачливого из ваших знакомых. По мере освоения материала книги наблюдайте, как ваш преуспевающий знакомый воплощает в действие принципы успеха. Обратите внимание, как изучение этих двух крайних случаев подтвердит безошибочность истин, о которых сообщает данная книга.

С кем бы вы ни встретились, этот контакт предоставит возможность применить принципы успеха на практике. Ваша цель – сделать действия, ведущие к успеху, своими привычками. Со временем привычка станет второй натурой.

У каждого из вас среди друзей и знакомых найдется садовод или цветовод-любитель. Вам наверняка не раз доводилось слышать от них: «Это так замечательно – следить за тем, как растения растут, как на них действует поливка и подкормка. Смотри, как вырос за неделю этот цветок».

Действительно, наблюдать за взаимодействием человека и природы – занятие увлекательное, но в десятки раз интереснее следить за тем, как меняетесь вы сами под воздействием тщательно разработанной и спланированной программы совершенствования мышления. Как это увлекательно – наблюдать, как день за днем, месяц за месяцем растет ваша уверенность в себе, как ваша деятельность становится эффективнее, а жизнь – успешнее. Ничто, абсолютно ничто в этой жизни не даст вам большего удовольствия, чем осознание, что вы находитесь на пути к успеху и достижениям. Нет важнее работы, чем работа над собой.

2. Излечитесь от болезни неудачников – отговорок

Люди – вот кого вы будете изучать, если думаете об успехе. Вы будете изучать людей очень и очень тщательно, чтобы обнаружить принципы успеха, а затем применить их в своей жизни. Конечно же, вам хочется начать обучение прямо сейчас!

Углубившись в изучение людей, вы сделаете одно важное открытие: *неудачники* страдают от болезни, отравляющей разум. Эта болезнь – *отговорки*. Каждый неудачник страдает этой болезнью в тяжелой форме, большинство «средних» людей – как минимум в легкой форме. Именно отговорки объясняют различие между тем, кто движется вперед, и тем, кто застрял на месте. Чем успешнее действует человек, тем реже он прибегает к отговоркам.

Тот, кто нигде не был и никуда не собирается, всегда держит при себе целый ворох причин. Посредственные достижения всегда легко объясняются – на каждое «нет» найдется не одно «потому что».

Присмотревшись к жизни людей, достигших успеха, вы обнаружите одну закономерность: все они могли бы прибегнуть к отговоркам, характерным для посредственностей, но *не делали этого*.

Никогда в жизни я не слышал о хотя бы одном преуспевающем бизнесмене, военном, торговце, ремесленнике либо представителе любой другой сферы деятельности, кто не смог бы при желании найти одну или несколько уважительных причин, чтобы не выделяться из толпы. У Рузвельта были парализованы ноги; у Трумэна не было высшего образования; Кеннеди мог бы сказать, что для поста президента он слишком молод; Джонсон и Эйзенхауэр могли бы оправдать свое бездействие перенесенными инфарктами.

Отговорки, если их вовремя не начать лечить, прогрессируют, как любая другая болезнь. Вот как мыслит жертва этой болезни: «У меня получается не так хорошо, как должно быть. Какое бы найти алиби, чтобы сохранить лицо? Слабое здоровье? Недостаток образования? Слишком молод? Слишком стар? Плохое воспитание? Влияние мужа или жены? Невезение?»

Найдя подходящую отговорку, жертва болезни неудачников прилипает к ней намертво. Теперь человек знает, как объяснить себе и другим, почему он не продвигается вперед.

Каждый раз, когда человек прикрывается отговоркой, она еще глубже въедается в его подсознание. Любая мысль, позитивная или негативная, набирает силу от частых повторений. Поначалу жертва отговорок знает, что его алиби – в большей или меньшей степени ложь. Но чем чаще эта ложь повторяется, тем больше жертва убеждается в ее истинности, в действительной вине придуманного алиби, в недостаточном

успехе или его отсутствии.

Итак, процедура номер один в вашей программе: *сделайте прививку от отговорок – болезни неудачников.*

Отговорки могут принимать самую разную форму, но наиболее опасны четыре типа: «здоровье», «интеллект», «возраст» и «удачливость». Как же от них защититься?

Четыре наиболее распространенных типа отговорок

Отговорка первая: «У меня слабое здоровье». Отговорки насчет слабого здоровья могут варьироваться от хронического «Я чувствую себя неважно» до более конкретных жалоб типа «У меня не все в порядке с...». «Слабое здоровье» в тысячах разновидностей используется в качестве оправдания бездействия, безответственности, неудачи.

«Медицинскими» отговорками страдают миллионы людей. Но можно ли, в подавляющем большинстве случаев, принять эти отговорки? Вспомните, сколько преуспевающих людей могли бы, но не стали прикрываться слабым здоровьем.

Мои друзья-медики говорят, что абсолютно здоровых взрослых людей просто не существует в природе. У каждого из нас есть хотя бы одна болячка. Но преуспевающие люди никогда не станут использовать свои болячки в качестве оправдания.

Как пример приведу случай из собственной жизни. Однажды в течение одного вечера судьба свела меня с двумя людьми, чьи истории прекрасно иллюстрируют верный и ошибочный подходы к вопросу здоровья. Первая встреча произошла в Кливленде. После лекции ко мне подошел молодой мужчина, на вид ему было около тридцати, и попросил уделить ему несколько минут для личной беседы. Поблагодарив за интересную лекцию, он сказал:

– Боюсь, ваши советы мне не пригодятся. У меня слабое сердце, и мне приходится во многом ограничивать себя.

Молодой человек рассказал, что обращался уже к четырем докторам, но ни один из них не смог найти причину недомогания. Теперь он просил моего совета.

– Я не разбираюсь в заболеваниях сердца, – сказал я, – но скажу вам как профан профану: на вашем месте я бы сделал три вещи. Во-первых, посетил бы лучшего из известных специалистов и принял его диагноз как окончательный. Четыре кардиолога не нашли у вас никаких сердечных заболеваний, так пусть слово пятого станет решающим. Не исключено, что с вашим сердцем абсолютно все в порядке, но если вы и дальше будете так волноваться, то действительно можете заработать серьезную болезнь сердца. Постоянные поиски болезни часто именно к ней и приводят. Во-вторых, я посоветовал бы вам прочесть прекрасную книгу доктора Шиндлера «Как жить 365 дней в году». Автор утверждает, что три из четырех больничных коек заняты жертвами ЭОЗ – эмоциональ-

но обусловленных заболеваний. Подумайте: трое из четверых больных были бы здоровы, если бы держали эмоции под контролем! Прочтите эту книгу и разработайте собственную программу контроля эмоций. В-третьих, я бы решил, что буду жить до самой смерти.

И я рассказал взволнованному слушателю о мудром совете, что дал мне много лет назад один мой друг, адвокат. Он перенес туберкулез. В его жизни было много разных ограничений, но серьезное заболевание не мешало ему заниматься адвокатской практикой, иметь прекрасную семью и по-настоящему наслаждаться жизнью. Мой друг, сейчас ему семьдесят восемь, изложил свою философию так: «Я собираюсь жить до самой смерти и не намерен путать жизнь и смерть. Пока я хожу по этой земле, я буду *жить*. Зачем мне быть полумертвым при жизни? Каждая минута, проведенная в страхе перед смертью, – все равно, что минута, проведенная в небытии».

На этом мне пришлось распрощаться с собеседником. Меня ждал самолет на Детройт. На его борту произошла вторая, намного более приятная встреча. После взлета, когда утих грохот двигателей, я услышал тикающий звук. В испуге я обернулся к сидящему за моей спиной пассажиру, от которого исходил звук. Он широко улыбнулся и сказал:

– Не бойтесь, это не бомба, это мое сердце.

На моем лице было написано такое удивление, что попутчик решил рассказать мне свою историю.

Всего двадцать один день назад он перенес операцию по вживлению искусственного сердечного клапана. Как он сказал, тканье продлится еще несколько месяцев, пока искусственный клапан не обрастет живой тканью. Я спросил, что он собирается делать дальше.

– О, – ответил он, – у меня огромные планы. Вернусь к себе в Миннесоту и поступлю в университет. Буду изучать юриспруденцию. Надеюсь, что со временем попаду на государственную работу. Доктора говорят, что несколько месяцев придется потерпеть, зато потом я буду как новенький.

Вот два варианта подхода к проблеме со здоровьем. Мой первый собеседник, еще не будучи абсолютно уверенным в наличии заболевания, уже беспокоится, чувствует себя подавленным, обреченным на поражение, а от других ждет лишь подтверждения своей убежденности в неспособности продвигаться вперед.

Второй собеседник, перенеся сложную операцию на сердце, настроен оптимистично и строит планы на будущее. Насколько по-разному относятся они к собственному здоровью!

Вот еще один пример, на этот раз из моей собственной жизни. Я диабетик. Когда врачи нашли у меня диабет (с тех пор я сделал не менее 5000 уколов инсулина), они сказали мне:

– Диабет – это *действительно* серьезная болезнь, но негативное отношение к ней намного опаснее самой болезни. Ес-

ли будете постоянно беспокоиться, вам станет намного хуже.

Естественно, за время болезни я познакомился со многими товарищами по несчастью. Мне хотелось бы рассказать о двух крайних случаях. Один больной страдал диабетом в очень легкой форме, но принадлежал к славному братству живых мертвецов. Он панически боялся простуды, поэтому ходил закутанным по самые уши. Он боялся подхватить заразу и шарахался от любого, у кого был хотя бы намек на насморк. Он боялся переутомления и ничего не делал. Всю свою энергию он тратил на волнения по поводу того, что *могло бы* случиться. Этот человек «доставал» окружающих жалобами на «очень серьезную» болезнь, но его настоящей болезнью был не диабет, а отговорки насчет диабета. Он так жалел себя, что дошел до инвалидности.

Другой больной, глава отдела в крупном издательстве, страдал диабетом в серьезной форме. Ему приходилось вводить в 30 раз больше инсулина, чем первому больному. И все же, несмотря на это, он не собирался посвящать болезни всю свою жизнь. Он жил и работал с удовольствием. Однажды он сказал мне:

– Конечно, болезнь приносит неудобства, но ежедневная потребность бриться – тоже неудобство. Не стану же я из-за этого переходить на постельный режим? Я делаю уколы и мысленно благодарю тех, кто открыл инсулин.

Мой хороший друг, известный преподаватель колледжа, в 1945 году вернулся с фронта с одной рукой. Джон – человек,

который всегда улыбается, он всегда готов помочь людям. Однажды мы заговорили с ним о его инвалидности.

– Это всего лишь рука, – сказал Джон. – Разумеется, две лучше, чем одна, но подумай: мне оторвало всего лишь руку, мой разум ничуть не пострадал. Как я благодарен за это!

Я знаю человека с одной рукой, который великолепно играет в гольф. Однажды я спросил, как ему удалось научиться так прекрасно играть, когда большинство игроков и с двумя руками не могут показать такой класс игры. Вот что он ответил:

– На собственном опыте я убедился, что правильное отношение плюс одна рука – намного больше, чем ошибочное отношение плюс две руки.

Правильное отношение и одна рука всегда важнее, чем ошибочное отношение и две руки. Задумайтесь об этом хотя бы на миг. Это истинно для любой сферы жизни, а не только для игры в гольф.

Четыре лекарства от «медицинских» отговорок

Лучшая прививка от «медицинских» отговорок состоит из четырех доз:

1. Прекратите говорить о своем здоровье. Чем больше вы будете говорить о болезни, даже если речь идет о легкой простуде, тем сильнее она становится. Это все равно, что подкармливать сорняки. К тому же, разговоры о здоровье

– вредная привычка. Она утомляет окружающих. Без конца жалующийся на здоровье выглядит эгоцентричным, инфантильным и занудным. Люди, настроенные на успех, преодолели естественную человеческую склонность жаловаться на слабое здоровье. С помощью жалоб, может быть (хотелось бы особо подчеркнуть – «*может быть*»), вы и найдете сострадание и некоторую симпатию, но уважения таким образом не добьетесь.

2. Перестаньте волноваться о своем здоровье. Доктор Уолтер Алварес, заслуженный консультант всемирно известной клиники «Мейо», пишет: «Я всегда прошу беспокоящихся применять самоконтроль. Однажды ко мне на прием попал больной, убедивший себя в том, что у него что-то с желчным пузырем. Он восемь раз проходил рентгеновское обследование, но рентген не обнаружил никакой патологии. Я попросил больного прекратить ходить на рентген. Сотни раз мне приходилось убеждать людей, боящихся за свое сердце, перестать делать кардиограммы».

3. Будьте искренне благодарны за то, что у вас такое состояние здоровья, какое есть. Стоит вспомнить старую поговорку «Сокрушался о рваных ботинках, пока не встретил безногого». Не жалуйтесь на неважное самочувствие. Чувство благодарности за то состояние здоровья, какое есть, – лучшая прививка против появления новых болячек, болей и настоящих болезней.

4. Почаще напоминайте себе: «Лучше износиться, чем

проржаветь». Жизнь у всех нас одна, и она дана нам не для того, чтобы потратить ее впустую. Не стоит отказываться от жизни и настраивать себя на инвалидность.

Отговорка вторая: «Для успеха нужны мозги».

«Интеллектуальные» отговорки типа «Мне не хватает ума» распространены не менее широко, чем «медицинские». Не исключено, что отговорками подобного типа в той или иной степени поражено до 95 процентов населения. Но, в отличие от других типов отговорок, люди чаще всего страдают этой разновидностью болезни мышления молча. Далеко не каждый согласится признать вслух, будто подозревает себя в недостатке интеллекта, хотя в глубине души очень переживает.

Можно выделить две типичные ошибки восприятия интеллекта:

- а) недооценка собственных умственных способностей;
- б) переоценка умственных способностей других.

Из-за этого многие занижают себе цену. Они не решаются проявить инициативу в ситуациях, когда «нужно думать головой», но тут появляется некто, не озабоченный подобными проблемами, и у него все получается.

Важен не уровень вашего интеллекта как таковой, а то, насколько эффективно вы используете свой интеллект – тот, что вам дан. Стил мышления, направляющий ваш интеллект, намного важнее, чем ваш IQ (коэффициент интеллекта, определяемый с помощью специальных тестов). Это жиз-

ненно важный момент, поэтому повторю еще раз: *стиль мышления, направляющий ваш интеллект, намного важнее, чем собственно уровень интеллекта.*

Отвечая на вопрос: «Хотели бы вы, чтобы ваш ребенок стал ученым?», – выдающийся американский физик Эдвард Теллер сказал: «Чтобы стать ученым, не нужен ни ум, быстрый, как молния, ни выдающаяся память, ни высокие оценки в школе. Единственное, что действительно важно, – у ребенка должен быть очень сильный интерес к науке».

Вот так – всё решают интерес и энтузиазм!

Позитивно настроенный, оптимистичный, готовый к сотрудничеству человек, чей IQ не превышает 100 баллов (это средняя величина), будет иметь лучшие заработки, пользоваться большим уважением и достигнет большего успеха, чем негативно настроенный, пессимистичный и нелюдимый с IQ в 120 баллов.

Способность настойчиво и усердно работать над любой задачей, даже самой рутинной, пока она не будет решена, стоит намного дороже, чем *ленивый* интеллект гениального уровня. *Возможность – это на 95 процентов настойчивость.*

Как-то я встретил однокурсника, с которым не виделся десять лет. Чак замечательно учился и окончил университет с отличием. Когда мы виделись в последний раз, он говорил, что хочет начать собственный бизнес. Сейчас я спросил, каким бизнесом он занимается, а в ответ услышал:

– Знаешь, я так и не начал свое дело. Пять лет назад, даже год назад я еще не смог бы говорить об этом, а теперь могу. Сейчас, вспоминая учебу в университете, я понимаю, что стал настоящим специалистом в области неудачи в бизнесе. Я зубок выучил все вообразимые причины, по которым малый бизнес может потерпеть неудачу: есть ли значительный капитал; стабильна ли местная промышленность; будет ли спрос на твои товары и услуги – и так далее, тысяча и одно условие. Обиднее всего, что мои одноклассники, которые в школе учились намного хуже и даже не поступили в университет, сейчас стали процветающими бизнесменами. А я до сих пор работаю в чужой фирме. Если бы я так же старательно зубрил причины, по которым малый бизнес *может преуспеть*, мои дела пошли бы гораздо лучше.

Чака подвел не уровень интеллекта, а стиль мышления.

Почему умницы бывают неудачниками. Много лет я близко дружу с одним человеком. Это редкий умница, блестящий интеллект, но он – один из самых больших неудачников среди всех моих друзей. У него совершенно заурядная работа (он боится ответственности), он никогда не был женат (браки часто кончаются разводами), у него мало друзей (люди его утомляют), он никогда не пытался вложить деньги в какую-нибудь собственность (никто не защищен от краха). Всю мощь своего интеллекта он использовал на то, чтобы доказать себе, что у него ничего не выйдет.

Из-за негативной настроенности своего ума он не создал

ничего мало-мальски значительного, но, изменив свое отношение, он смог бы добиться потрясающих результатов. Интеллект мог бы обеспечить моему другу выдающийся успех, но этот интеллект, потенциально могучий, был бессилён.

Другой мой знакомый вскоре после получения степени доктора в одном из ведущих нью-йоркских университетов пошел в армию. Как вы думаете, чем он занимался в течение трех лет, проведенных в вооруженных силах? Нет, он не стал офицером. Все три года он водил грузовик. Почему? Из-за негативного отношения к товарищам-солдатам («Куда им до меня»), к армейским порядкам («Это полный идиотизм»), к воинской дисциплине («Это не для меня») – ко всему, включая себя самого («Какой я дурак, что попал сюда»).

Неудивительно, что моего знакомого не уважали сослуживцы. Негативное отношение к миру превратило его в неудачника, и весь его огромный объем знаний остался невостребованным.

Всегда помните, что стиль мышления, направляющий интеллект, намного важнее, чем уровень интеллекта. Даже степень доктора наук не в состоянии противостоять этому базовому принципу успеха!

Несколько лет назад я познакомился с Филом Ф., директором маркетинговых исследований в крупном рекламном агентстве, прекрасным работником. Был ли Фил интеллектуалом? Ничего подобного. Он почти ничего не знал о методиках исследования и статистике, он не учился в универси-

тете (в отличие от своих подчиненных) и даже *не притворялся*, что знаком с технической стороной своей работы. Почему же он зарабатывал 30 000 долларов в год, тогда как его подчиненные – не больше 10 000?

Фил был великолепным организатором, всегда позитивно настроенным и на 100 процентов уверенным в себе и других. Он умел подбодрить и поддержать сотрудников в трудную минуту. Он излучал энтузиазм. Он понимал людей, умел видеть в них положительные стороны и поэтому любил их.

Не уровень интеллекта, а стиль мышления сделали Фила незаменимым работником.

Из 100 абитуриентов, поступающих ежегодно в колледж, до диплома доходит меньше половины. За объяснением этого удивительного факта я обратился к главе приемной комиссии одного из крупных университетов США.

– Дело не в недостатке интеллекта, – ответил он, – а иначе они не выдержали бы вступительные экзамены. И не в деньгах: в наши дни эта проблема решается намного легче. Не удивляйтесь, но многие бросают учебу из-за того, что им не нравятся преподаватели, однокурсники и изучаемые предметы.

Та же причина – негативное отношение – не дает многим молодым служащим продвигаться вверх по службе. Виной тому не их глупость, а пессимизм, угрюмость, негативизм и презрительное отношение ко всему окружающему.

Однажды страховая компания пригласила меня для ис-

следования работы своих сотрудников. До 75 процентов всех страховок продавали 25 процентов лучших страховых агентов, а 25 процентов худших работников – лишь 5 процентов от всего объема проданных страховок.

Мы изучили тысячи личных дел и пришли к неоспоримому выводу: никаких принципиальных различий в природном интеллекте страховых агентов не наблюдалось. Более того, разница в уровне образования также не могла объяснить неодинаковую эффективность работы. В конце концов различие между эффективными и неэффективными сотрудниками свелось к различному *отношению*, то есть к различному стилю мышления. Лучшие работники меньше тревожились, проявляли больший энтузиазм и искренне любили людей.

Мы не можем в значительной степени изменить данные нам от природы способности, но мы наверняка в состоянии по-другому использовать то, что у нас есть.

Знание – сила, если использовать его творчески. К «интеллектуальным» отговоркам близко примыкает непродуктивное отношение к знаниям. Мы часто слышим, что знание – сила, но в этом высказывании – лишь половина правды. Знание – это *потенциальная* сила. Реальной силой оно становится лишь в случае, когда его используют, и лишь тогда, когда его используют творчески.

Рассказывают, что, когда великого ученого Эйнштейна спросили: «Сколько футов в миле?» – он ответил: «Не знаю.

Зачем забивать голову сведениями, которые можно за две минуты найти в любом справочнике?»

Не правда ли, мудрый совет: мозг должен *мыслить*, а не быть хранилищем всевозможных фактов.

Генри Форд судился с газетой «Чикаго трибьюн» по обвинению в клевете. Газета назвала Форда неучем. Он потребовал доказательств. Журналисты задали Форду ряд простых вопросов типа «Когда проходила война за независимость США?». Форд, не имеющий формального образования, не смог ответить на большинство из них. Рассердившись, он заявил: «Да, я не могу ответить на эти вопросы, но я за пять минут могу найти человека, знающего ответы».

Генри Форда не интересовала информация как таковая, но он знал то, что знает любой руководящий работник: умение найти нужную информацию в нужный момент намного важнее, чем склад информации в голове.

Сколько стоит эрудит? Как-то я провел вечер в гостях у очень интересного человека, президента недавно созданного, но быстро развивающегося производственного концерна. По телевизору в этот момент шла викторина. На экране появился популярный игрок, способный ответить на самые неожиданные вопросы. Когда он ответил на очередной головоломный вопрос (что-то о горах в Аргентине), мой собеседник посмотрел на меня и спросил:

– Как вы думаете, сколько бы я заплатил этому парню?

Я пожал плечами.

– Триста долларов – и ни цента больше, – ответил тот. – Не в неделю, не в месяц – за всю жизнь. У меня сложилось мнение, что этот «знаток» не умеет думать.

Он только запоминает. Эдакая ходячая энциклопедия. За триста долларов я куплю целый набор прекрасных энциклопедий. Да и триста долларов, честно говоря, слишком много. Почти все эти факты можно найти в журнале стоимостью два доллара. Мне нужно, чтобы со мной работали люди, способные мыслить, решать проблемы, придумывать новые идеи. Мне нужны люди, способные мечтать и находить практическое воплощение мечты. Я готов хорошо платить генератору идей, а не ходячей энциклопедии.

Три способа избавиться от «интеллектуальных» отговорок

1. Никогда не недооценивайте собственный интеллект и не переоценивайте интеллект других. Не занижайте себе цену! Сосредоточьтесь на своих преимуществах. Откройте в себе талант. Помните, что уровень интеллекта не столь важен. Не беспокойтесь о величине своего IQ, а научитесь управлять своим разумом.

2. Несколько раз в день напоминайте себе: «Отношение намного важнее интеллекта». Учитесь создавать положительные психологические установки в своей обычной деятельности на работе и дома. Ищите причины, по которым

вы сможете выполнить то или иное задание, вместо причин для потенциальной неудачи. Развивайте подход «Я побеждаю». Заставьте ваш интеллект искать пути к победе, а не оправдания поражения.

3. Помните, что способность *мыслить* стоит намного дороже, чем способность *запоминать данные*. Учитесь мыслить творчески, создавать новые идеи, находить новые пути решения проблем. Спросите себя: «Я творю историю или просто запоминаю историю, сделанную другими?»

Отговорка третья: «Нет смысла, я слишком стар (или слишком молод)».

Оба типа «возрастных» отговорок – «Я слишком стар» и «Я слишком молод» – можно свести к одному: «Возраст у меня не тот». У неудачника, страдающего этой болезнью, никогда не бывает «того» возраста.

К этим отговоркам прибегают тысячи людей всех возрастов, чтобы объяснить и оправдать свое посредственное существование. «Да, – говорят они, – я, конечно, мог бы сделать то или иное, да вот беда – возраст у меня не тот».

Удивительно, как мало людей чувствует, что у них «именно тот» возраст!

Очень жаль, ведь эта отговорка закрывает двери перед тысячами людей, обладающих реальными возможностями. Думая, что у них «не тот возраст», эти люди даже не пытаются что-то сделать, что-то изменить.

Наиболее распространенная из «возрастных» отговорок –

«Я слишком стар». Она проникает в наше сознание незаметно. По телевизору показывают фильм о служащем, который потерял работу в результате реорганизации фирмы и не может найти новое место из-за возраста. Бедняга несколько месяцев безуспешно ищет новую работу, какое-то время он даже думает о самоубийстве, а затем приходит к выводу, что быть отстраненным от дел – не так уж и плохо.

Большой популярностью пользуются журнальные статьи с заголовками «Почему вы так вымотаны к сорока годам» – и не потому, что приводят правдивые факты, а потому, что предоставляют прекрасную отговорку.

Как справиться с «возрастными» отговорками

От «возрастных» отговорок можно и нужно излечиться. Несколько лет назад, проводя тренинг для продавцов, я открыл прекрасную вакцину, излечивающую от «возрастных» отговорок и создающую прочный иммунитет.

Среди участников тренинга был сорокалетний Сесил. Он хотел бы поменять работу и найти место представителя фирмы-производителя, но не решался.

– Придется начинать с нуля, но поздно: мне уже сорок, – оправдывался он.

Несколько раз в разговоре с ним я пытался применить известное лекарство под названием «Вам столько лет, на сколько вы себя чувствуете», но без особых успехов. (Слишком

часто люди отвечают: «Я *чувствую* себя старым!»)

Наконец я открыл метод, который сработал. Я спросил:

– Сесил, как вы думаете, когда начинается продуктивная деятельность человека?

Он подумал пару секунд и ответил:

– Лет в двадцать, я полагаю.

– Хорошо. А когда она заканчивается?

– Я думаю, что если человек чувствует себя хорошо и любит свое дело, то от него и в семьдесят будет толк, – ответил Сесил.

– Прекрасно, – сказал я. – Многие прекрасно работают и после семидесяти, но пусть будет так, как вы сказали. Итак, продуктивная деятельность человека приходится на возраст от двадцати до семидесяти лет. Итого пятьдесят лет, или полстолетия. Сейчас вам сорок. Сколько лет вашей продуктивной деятельности уже прошло?

– Двадцать.

– А сколько осталось?

– Тридцать.

– Другими словами, вы не достигли и середины своего трудового пути. Вы использовали только сорок процентов от отпущенных вам продуктивных лет.

Надо сказать, что Сесил усвоил этот урок. Он излечился от «возрастных» отговорок, увидев, что впереди у него еще много лет, полных самых разных возможностей. Убеждение «Я уже стар» сменилось в его голове на «Я все еще молод».

Он понял, что важен не возраст, а отношение к нему.

Избавление от «возрастных» отговорок часто открывает дверь, ранее накрепко запертую. Один мой родственник за много лет перепробовал множество самых разных занятий. Он был продавцом, бизнесменом, банковским работником, но так и не понял, какое дело нравится ему больше всего. Наконец он решил, что больше всего на свете он хотел бы стать пастором. Но он был уверен, что слишком стар для этого – ему уже сорок пять, у него трое маленьких детей и совсем не много денег.

К счастью для него, он собрал все силы и сказал себе: «Сколько бы лет мне ни было, все равно я стану пастором!»

Вооруженный одной лишь огромной верой, он поступил в духовную семинарию в Висконсине. Отучившись пять лет, он был рукоположен в духовный сан и возглавил церковный приход в штате Иллинойс.

Был ли он стар? Конечно, нет! Впереди у него было как минимум двадцать лет продуктивной жизни. Недавно я говорил с этим человеком, и вот что он сказал: «Знаешь, если бы я тогда, в сорок пять, не решился, то чувствовал бы себя с каждым годом все старше. А теперь я чувствую себя двадцатипятилетним!»

Надо сказать, что он и выглядел намного моложе своих лет. Когда вы разделаетесь с «возрастными» отговорками, то сразу же обретете оптимизм и ощущение молодости – и соответствующее самочувствие вместе с ними. Избавившись

от страха перед возрастными ограничениями, вы добавите себе не только успеха, но и здоровья и долголетия.

Интересным опытом преодоления «возрастных» отговорок поделился мой бывший сотрудник по университету. В возрасте чуть больше двадцати Билл окончил Гарвардский университет. Отработав 24 года на фондовой бирже и сколотив за это время скромное состояние, Билл решил стать университетским преподавателем. Друзья предупреждали, что его ждут пять тяжелых лет учебы. Билл не прислушался к предупреждениям и поступил в университет штата Иллинойс в возрасте пятидесяти одного года! В пятьдесят пять лет он окончил учебу, получил ученую степень и теперь возглавляет кафедру экономики в гуманитарном колледже. И он счастлив! Улыбаясь, он говорит: «У меня впереди еще почти треть жизни».

Ссылки на старость – симптомы болезни неудачников. Не давайте им стать на вашем пути.

Когда вы слишком молоды... Отговорка «Я слишком молод» приносит не меньше вреда. Год назад ко мне пришел двадцатитрехлетний Джерри. Он отслужил в армии в воздушно-десантной части, а затем поступил в колледж. Во время учебы, чтобы помочь жене и маленькому сыну, он работал в отделе продаж крупной транспортно-складской фирмы. До поры до времени все шло хорошо, пока Джерри не начал волноваться. Как бы вы думали, из-за чего?

– Господин Шварц, – сказал он мне, – у меня проблема.

Фирма предложила мне должность менеджера по продажам. Мне предстоит стать начальником восьми служащих.

– Поздравляю, это великолепно, но отчего вы так беспокоитесь?

– Дело в том, что мои будущие подчиненные намного старше меня. Разница в возрасте от семи до двадцати одного года! Я не знаю, что делать. Как вы думаете, я справлюсь?

– Джерри, – ответил я, – ваше начальство наверняка полагает, что вы достаточно взрослый, а иначе вам не предложили бы эту работу. Все будет хорошо, только всегда помните о трех вещах. Во-первых, не думайте о своем возрасте. Знаете, как у фермеров: мальчик становится мужчиной тогда, когда может работать как мужчина, сколько бы лет ему ни было. Так же и с вами: вы доказали, что можете работать менеджером. Во-вторых, не возносите над подчиненными, демонстрируйте свое уважение, просите у них совета. Пусть они знают, что вы капитан, а не диктатор. Тогда подчиненные будут работать с вами, а не против вас. В-третьих, привыкните к тому, что на вас будут работать люди, старшие по возрасту. Так бывает с руководителями во всех отраслях и вообще с лидерами в любых областях человеческой деятельности. Привыкните к старшим подчиненным. В будущем, когда вам представятся еще более значительные возможности, это наверняка пригодится. И никогда не забывайте, что возраст – не преграда, до тех пор пока человек сам не превратит его в преграду.

После нашего разговора дела у Джерри пошли на лад. Он с удовольствием работает в транспортном бизнесе и подумывает о том, чтобы основать свою фирму.

Ваша молодость является недостатком лишь в ваших глазах. Вам приходилось слышать, что некоторые работы требуют определенной физической зрелости, например работа страхового агента. Не думаете ли вы, что вам придется ждать, пока ваши волосы не поседеют (или пока у вас вообще не останется ни единого волоска), чтобы завоевать доверие инвестора? Что действительно важно в этой ситуации, так это ваш уровень профессионализма. Если вы хорошо знаете свою работу, то наверняка справитесь с ней вне зависимости от возраста – разумеется, если не станете убеждать себя, что возраст решает все.

Часто молодым людям кажется, что юный возраст является сдерживающим фактором. И правда, кое-кто из сотрудников, по природе тревожный и неуверенный в себе, может подставить вам подножку, используя ваш возраст либо другую зацепку. Но сотрудники, имеющие реальный вес в фирме, никогда не будут так себя вести. Наоборот, вам предоставят достаточно ответственности, если будут уверены, что вы с ней справитесь. Молодость станет вашим преимуществом, если вы будете позитивно настроены и проявите себя как специалист.

Три средства от «возрастных» отговорок

1. Положительно воспринимайте свой возраст. Вместо «Я уже стар» думайте: «Я вполне молод». Все время ищите новые горизонты, и вы приобретете энтузиазм и ощущение молодости.

2. Посчитайте, сколько продуктивных лет вам осталось. У тридцатилетнего впереди 80 процентов продуктивной жизни, у пятидесятилетнего – 40 процентов (целых 40 процентов!), что тоже немало. Жизнь намного длиннее, чем вы думаете!

3. Тратьте время на любимое дело. Занимайтесь именно тем, чем действительно хотели бы заниматься. «Слишком поздно» бывает лишь тогда, когда вы настроитесь негативно и решите, что слишком поздно. И перестаньте думать: «Эх, если бы я начал на много лет раньше!» Так думают неудачники. Думайте так: «Начну сейчас, мои лучшие годы еще впереди!» Это – стиль мышления преуспевающих людей.

Отговорка четвертая: «Мне хронически не везет!» Недавно мне пришлось услышать выступление специалиста по дорожному транспорту о безопасности на дорогах. Он сообщил, что в дорожно-транспортных происшествиях ежегодно гибнет свыше 40 000 человек. Выступающий делал особый акцент на том, что несчастные случаи происходят не случайно, они – результат технической неисправности, ошибочно-

го поведения людей или того и другого вместе.

Слова дорожного специалиста подтверждают древнюю мудрость: *всему есть своя причина*. Сегодняшняя погода – не случайность, а следствие ряда конкретных причин. Не стоит думать, что происходящее с человеком составляет исключение из этого правила.

Тем не менее не проходит и дня, чтобы вам не приходилось слышать чьих-то жалоб на судьбу или невезение. Не проходит и дня, чтобы вам не приходилось слышать, как *чей-то* успех объясняют счастливой судьбой или везением.

Я не раз видел, как люди становятся жертвой «неvezучих» отговорок. Как-то я обедал с тремя молодыми служащими. За столом речь зашла о Джордже С., буквально вчера получившем солидное повышение.

Почему из всего отдела был выбран именно Джордж? Молодые люди перебрали целый ворох причин: везение, протекция, подхалимство, умение жены Джорджа подольститься к шефу – словом, все, что угодно, кроме правды. Джордж просто-напросто обладал наилучшей квалификацией, показывал наилучшие результаты, был старательным работником и обладал личностными достоинствами.

Мне было известно, что руководство долго выбирало кандидата на повышение из всех четверых. Моим разочарованным собеседникам следовало бы понять, что повышение не происходит по жребью.

Не столь давно я беседовал о серьезности «неvezучих» от-

говорок со специалистом отдела продаж станкостроительного предприятия. Тема очень взволновала собеседника, и он рассказал о своем личном столкновении с данной проблемой.

– Это одна из наиболее серьезных проблем, с которой приходится бороться любому сотруднику отдела продаж, – сказал он. – Вот, например, вчера в моей фирме произошел именно такой случай. В четыре часа дня в наш офис вошел один из сотрудников с подписанным заказом на сумму 112 000 долларов. В это время в офисе находился другой сотрудник, чьи результаты обычно оставляли желать лучшего. Он с завистью в голосе поздравил коллегу и сказал: «Ну, Джон, тебе опять повезло!» Слабый работник не желал признать, что успех Джона не имеет ничего общего с везением. Джон уже не один месяц сотрудничал с этими заказчиками, постоянно обсуждал с ними их проблемы, оставался на работе допоздна, чтобы подобрать для них наилучший вариант. По данным, собранным Джоном, наши инженеры разработали модели оборудования с учетом требования заказчиков. Джону не «повезло» – разве что вы назовете *везением* способность тщательно спланировать работу и терпеливо реализовать планы.

Если бы от удачи зависело, кто, что и когда делает, весь бизнес в стране рухнул бы! На минуту представьте, что при реорганизации «General Motors» полагались бы исключительно на удачу: написали имена всех сотрудников на бумаж-

ках, положили их в шляпу и стали тянуть жребий. Первый, кого вытянут, станет президентом, второй – вице-президентом и так далее.

Правда, глупо? Но «удача» действовала бы именно так.

Тем, кто достигает вершин в любой деятельности: бизнесе, торговле, юриспруденции, искусстве, да в чем угодно, – помогает позитивная настроенность и здравый смысл плюс ежедневный настойчивый труд.

Два способа борьбы с «неvezучими» отговорками

1. Примите существование закона причины и следствия. Взгляните как следует на то, что вы называете чьим-то «везением», и вы увидите подготовку, планирование и стиль мышления, ведущий к успеху. Взглянув на то, что вы считаете чьим-то «неvezением», вы разглядите конкретные причины неудачи.

Когда неудачу терпит господин Успех, он делает выводы и учится. Если же неудачу терпит господин Заурядность, он не извлекает из случившегося никаких уроков.

2. Не загадывайте желаний. Не гоняйте свой мозг вхолостую в бесплодных мечтаниях об успехе, не предпринимая ни единого шага. Невозможно достичь успеха, полагаясь на удачу. Успех приходит к тем, кто следует его принципам и совершенствует их претворение в жизнь. Не надейтесь на

удачу в повышении по службе, в победе при конфликтных ситуациях, во всем хорошем, что может случиться с вами в жизни. Удача не предназначена для этого. Вместо этого сосредоточьтесь на развитии в себе тех качеств, которые необходимы для победы.

3. Укрепляйте уверенность, разрушайте страх

Чтобы успокоить вас, друзья часто говорят: «Перестань волноваться. Это лишь твое воображение, а на самом деле бояться нечего».

Все мы хорошо знаем, что это лекарство от тревоги не действует, хотя и может принести временное облегчение на пару минут или даже на пару часов. Однако оно не может создать уверенности и излечить от страха.

Да, страх существует реально, и мы обязаны это признать, чтобы избавиться от него.

В наше время страх в большинстве случаев действительно имеет психологическое происхождение. Беспокойство, напряженность, чувство замешательства, даже паника – все они исходят из воспаленного воображения. Мы знаем, откуда берется страх, но это не в силах избавить нас от него.

Если врач обнаруживает, что причиной заболевания стала инфекция, он ведь не остановится на этом, а приступит к лечению. Точно так же и со страхом.

Старое лекарство под названием «это лишь твое воображение» подразумевает, что в действительности никакого страха не существует. Но страх *существует, он реален!* Страх – главный враг успеха. Он не дает людям воспользо-

ваться предоставляющейся возможностью, делает человека вялым и пассивным, закрывает рот в момент, когда на язык просятся слова, приносит самые настоящие болезни и органические расстройства.

Именно страх – нерешительность, недостаток уверенности – может служить объяснением многих экономических трудностей. Именно из-за страха миллионы людей не достигают больших свершений и получают от жизни меньше радости, чем могли бы. Страх – это мощная сила, так или иначе не дающая многим людям получить от жизни то, чего они хотят.

Страхи всех видов и всех размеров – это психологическая инфекция, от которой можно вылечиться точно так же, как мы излечиваемся от вирусов и бактерий: при помощи конкретных, проверенных на практике методов лечения.

Но вначале следует провести подготовку к лечению, то есть признать, что уверенность, какой бы сильной она ни была, является приобретенным качеством. Никто не рождается с уверенностью. Наверняка вам известны люди, как будто излучающие уверенность. Они всегда справляются с тревогой, чувствуют себя непринужденно в любой ситуации, двадцать четыре часа в сутки. Так вот, они не родились, а стали такими.

Вы тоже можете стать таким. Об этом пойдет речь в данной главе.

Во время Второй мировой войны все новобранцы Военно-морского флота обязательно должны были уметь плавать. Умение плавать могло в случае чего спасти моряку жизнь. Поэтому не умеющие плавать проходили обучение в специальных учебных частях. Мне не раз приходилось наблюдать за этими занятиями. Занятное, скажу я вам, зрелище – смотреть, как молодые здоровые мужчины панически боятся воды глубиной в несколько метров.

Помню, что в одном из упражнений требовалось просто прыгнуть (даже не нырнуть!) с доски, находящейся на высоте 180 сантиметров, в воду глубиной около двух с половиной метров, причем в присутствии не менее полудюжины опытных пловцов. Смотреть на новичков было смешно и грустно одновременно. Парни боялись, боялись *по-настоящему*. Но между ними и победой над страхом не стояло ничего, кроме одного-единственного шага вниз. Сколько раз я видел, как ребят «случайно» сталкивали в воду, в результате чего страх пропадал.

С тем, о чем я только что рассказал, знакомы тысячи бывших моряков. Действие убивает страх! С другой стороны, колебание, нерешительность, отсрочка только усиливают его.

Прямо сейчас запишите в своем своде правил успеха: *действие излечивает от страха*.

Несколько месяцев назад ко мне пришел молодой, чуть старше тридцати, очень встревоженный служащий. У него была ответственная работа – совершать оптовые закупки для

крупного предприятия розничной торговли.

Волнуясь, он сказал:

– Я боюсь потерять работу. Я чувствую, что меня вот-вот выгонят.

– С чего вы взяли? – спросил я.

– Понимаете, все складывается против меня. Уровень продаж по нашему отделу упал на 7 процентов в сравнении с прошлым годом. Плохо дело, особенно если учесть, что по магазину в целом продажи выросли на 6 процентов. Недавно я принял ряд ошибочных решений, и уже несколько раз менеджер делал мне замечание, что наш отдел не идет в ногу со всем предприятием. Никогда раньше со мной такого не было. Я утратил контроль над собой, утратил деловую хватку, и это дает о себе знать. Это чувствуют и мой ассистент, и все продавцы. Все мои коллеги думают, что я работаю спустя рукава. Один из них на собрании даже предложил, чтобы часть моего ассортимента была передана в его отдел, где она, как он сказал, будет приносить прибыль. Я чувствую, что иду ко дну, а рядом стоит толпа наблюдателей и просто ждет, когда я окончательно утону.

Посетитель говорил и говорил о своем затруднительном положении, но я прервал его и спросил:

– Что вы предпринимаете, чтобы исправить ситуацию?

– Ну... – задумался он. – Что я могу сделать? Все же я надеюсь на лучшее.

Тогда я спросил:

– Скажите честно, вы считаете, что надежды достаточно?

Сделав короткую паузу, но не давая посетителю ответить, я задал еще один вопрос:

– Почему бы вам не подкрепить надежду конкретными действиями?

– А именно?

– Как мне кажется, в вашем случае можно действовать двояко. Во-первых, с сегодняшнего дня начать работу над повышением уровня продаж в отделе. Снижение показателей имеет определенную причину. Найдите ее. Не исключено, что вам придется объявить распродажу, чтобы освободить склады и получить возможность закупить новый товар. Или по-другому расположить витрины и прилавки. Или, может быть, продавцам отдела не хватает энтузиазма. Я не могу сказать, что конкретно может повысить ваши показатели, но это средство существует. Возможно, вам имеет смысл поговорить с менеджером один на один. Может быть, он уже готов вас уволить, но если вы придете к нему и попросите совета, он наверняка даст вам какое-то время. Пока руководство магазина считает, что вы в состоянии найти решение проблемы, оно не будет увольнять вас. Это обойдется слишком дорого – подготовить вам замену. И еще: заставьте своих ассистентов пошевелиться. Перестаньте вести себя, как утопленник! Пусть все вокруг вас знают, что вы живы.

В глазах моего посетителя появился проблеск смелости.

– Вы говорили, что можно действовать двояко, – сказал

он. – Первый вариант действий вы назвали, а второй?

– Назовем его «страховой полис». Скажите двоим-троим вашим ближайшим друзьям, занятым торговым бизнесом, что вы рассмотрели бы предложение о переходе на работу в другой магазин. Разумеется, на значительно лучших условиях, чем имеете сейчас. Не думаю, что вас станут увольнять после того, как вы наведете порядок на рабочем месте, а показатели начнут расти. Но все же одно-два предложения новой работы в вашем случае не помешают. Помните: работающему в десять раз легче найти новую работу, чем безработному.

Два дня назад служащий позвонил мне снова.

– После нашей беседы, – сообщил он, – я серьезно взялся за работу. В первую очередь это касалось организации работы продавцов. Раньше я проводил общее собрание только раз в неделю, теперь – каждое утро. Знаете, у них появился энтузиазм. Я думаю, как только они увидели, что я ожил, они тоже ожили. Они только ждали от меня сигнала к старту. На прошлой неделе уровень продаж по нашему отделу значительно превысил прошлогодний уровень и показатели по магазину в среднем. И это еще не все. Между прочим, после нашего разговора я получил два предложения перейти на новую работу. Конечно, мне было очень приятно, но я отклонил их, так как и на моем теперешнем месте дела идут отлично.

Встречаясь с серьезными проблемами, мы остаемся в бо-

лоте, до тех пор пока не начнем выбирать. Надежда дает нам старт, но надежда, не подкрепленная действиями, не приведет нас к победе.

В следующий раз, когда почувствуете страх (неважно, сильный или слабый), сразу же возьмите себя в руки, а затем начните поиск ответа на вопрос: «Какое действие поможет мне справиться со страхом?»

Изолируйте свой страх. А затем начинайте действовать.

Вот несколько примеров возможных действий, избавляющих от страха.

Страх	Действие
1. Чувство замешательства по поводу своего внешнего вида.	Займитесь собой. Сходите в парикмахерскую, в салон красоты. Почистите обувь. Отдайте одежду в химчистку и утюжку. Всегда следите за своей внешностью. Может оказаться, что <i>новая</i> одежда вам не понадобится.
2. Страх потерять важного клиента.	Старайтесь работать в два раза лучше. Устраните все возможные причины, по которым клиент может потерять доверие к вам.
3. Страх провалиться на экзамене.	Проведите время, которое вы обычно тратите на переживания, за учебниками.
4. Страх перед событиями, полностью неподконтрольными вам.	Переключите внимание на что-нибудь другое. Займитесь прополкой сорняков на участке, поиграйте с детьми, сходите в кино.
5. Страх получить ранение или погибнуть в неподконтрольной вам ситуации (природная катастрофа или самолет, потерявший управление).	Переключите внимание, помогая другим справиться со страхом. Помолитесь.
6. Страх, что другие подумают или скажут о вас что-то не то.	Убедитесь, что вы все спланировали верно, а затем действуйте. Еще никто и никогда не сделал чего-либо стоящего, не подвергаясь при этом критике.
7. Страх перед совершением финансового вложения или покупкой дома.	Проанализируйте все факторы, а затем действуйте решительно. Приняв решение, следуйте ему. Доверяйте своему собственному мнению.
8. Страх перед людьми.	Смотрите на людей под верным углом. Не забывайте, что окружающие вас люди — всего лишь живые человеческие существа, очень похожие на вас.

Для победы над страхом и обретения уверенности пользуйтесь методикой, состоящей из двух этапов:

1. Изолируйте свой страх. Извлеките его из глубин подсознания. Точно определите, в чем он заключается, чего конкретно вы опасаетесь.

2. Затем действуйте. На каждый страх есть свое действие, уничтожающее его.

Помните, что колебания лишь усиливают страх. Будьте решительны.

Недостаточная уверенность в себе в значительной степени связана с неумением управлять своей памятью.

Наш мозг во многом похож на банк. Каждый день мы делаем в него мысленный взнос. Из этих взносов-мыслей складывается память. Когда мы над чем-нибудь размышляем или сталкиваемся с проблемой, то задаем вопрос нашему «банку» мыслей: «Что я уже знаю об этом?»

В ответ мы получаем килобайты информации, ранее поступившей на наш мысленный «счет» в подобных обстоятельствах. Память, таким образом, выступает в качестве хранилища сырья для новых мыслей.

Кассир нашего «банка» памяти – особа исключительно надежная. Ни при каких обстоятельствах он не обманет нас. Обратитесь к нему с просьбой: «Господин кассир, я бы хотел снять со своего вклада мысли, подтверждающие мою неполноценность по сравнению со всеми остальными». Он отве-

тит: «Извольте, сэ. Помните, как вы дважды терпели неудачу в попытках сделать..? Помните, как в шестом классе учитель говорил, что вы не способны хорошо учиться? Помните, как вы нечаянно слышали, что говорили о вас сотрудники? Помните..?» Так, одну за другой, добросовестный служащий вашей памяти выроет из глубин мозга все возможные мысли, доказывающие вашу непригодность.

Но обратитесь к нему же с другой просьбой: «Господин кассир, мне предстоит принять трудное решение. Не могли бы вы предоставить мне гарантию?» Он вновь ответит: «Извольте, сэ», – но на этот раз снимет с вашего мысленного вклада ранее внесенные туда мысли, подтверждающие вашу способность к успеху. «Помните, как вы в похожей ситуации получили отличную работу? Помните, как доверял вам господин К.? Помните, что говорят о вас лучшие друзья? Помните..?»

Господин кассир, исключительно добросовестный работник, снимает с вашего мысленного «счета» именно те мысли, которые вы хотите получить.

Как и полагается *в банке.*

Итак, вот два практических совета, которые помогут вам укрепить уверенность в себе с помощью эффективного управления вашим «банком» памяти.

1. Вносите в свой «банк» памяти только позитивные мысли. Давайте признаем честно: каждому из нас не раз приходилось попадать в неприятные, огорчающие, разочаровы-

вающие ситуации. Но преуспевающие люди и неудачники относятся к таким ситуациям абсолютно по-разному. Неудачники принимают их близко к сердцу, «заикливаются» на собственных неудачах, постоянно о них думают – даже поздно вечером, уже засыпая.

Уверенные в себе люди, наоборот, долго не думают о неудачах. Они специализируются на внесении в «банк» памяти позитивных мыслей.

Представьте себе, что каждое утро, отправляясь на работу, вы зачерпываете пригоршню грязи и обливаете ею двигатель вашего автомобиля. Как вы думаете, что произойдет с двигателем, какую мощность он разовьет? Правильно, машина с забитым грязью двигателем далеко не уедет. Точно так же действуют на ваш разум негативные, неприятные мысленные «вклады». Ваш ментальный мотор изнашивается и барахлит, появляются тревога, чувство неудовлетворенности и неполноценности. Вы застреваете на обочине, а другие едут вперед.

Сделайте вот что: когда остаетесь наедине (например, за рулем автомобиля или за столом в собственной кухне), вызовите позитивные воспоминания. Вспомните приятные моменты вашей жизни. Вносите позитивные вклады в «банк» вашей памяти. Это укрепит вашу уверенность в себе, улучшит не только психологическое самочувствие, но и телесное.

Вот прекрасное упражнение: вечером, перед тем как заснуть, вспомните все хорошее, что с вами происходило.

Вспомните все, за что вы можете испытывать чувство благодарности: ваш муж или жена, дети, друзья, здоровье. Вспомните обо всем хорошем, чему вы были свидетелем на протяжении дня, о хороших поступках других людей. Вспомните свои маленькие победы и свершения. Вспомните все причины быть довольным жизнью.

2. *Снимайте со своего мысленного банковского «счета» только позитивные мысли.* Несколько лет назад в Чикаго мне пришлось тесно сотрудничать с организацией, осуществляющей психологическое консультирование. Большинство клиентов этой организации обращались за помощью в решении семейных проблем и проблем психологической приспособляемости.

Однажды я беседовал с главой этой организации о его профессии, о применяемых методиках. Мне запомнились его слова:

– Знаете, нужда в моей работе отпала бы вообще, если бы люди сделали всего лишь одну вещь. Всего-то: уничтожили негативные мысли, пока они не превратились в мысленных чудовищ. У большинства людей, которым я пытаюсь помочь, в голове целый музей страшилищ. В большинстве семейных проблем, например, присутствует «монстр медового месяца». Медовый месяц проходит не так безоблачно, как жениху и невесте виделось в розовых мечтах, но они, вместо того чтобы напрочь позабыть об этом, вспоминают и вспоминают без конца, пока эти воспоминания не вырастут

в серьезную помеху плодотворным супружеским отношениям. Через пять или десять лет эти люди приходят ко мне. Не поздно ли? Конечно, обычно мои клиенты не осознают, в чем их проблема. Это моя работа – открыть и разъяснить причину их затруднений, помочь им увидеть, какая тривиальная мелочь может лежать в основе всех проблем. Мысленного монстра можно сотворить практически из каждой неприятной мысли. Неудача на работе, разочарование в любви, плохое поведение десятилетней дочери, неудачное вложение денег – вот типичные «чудовища», которых приходится уничтожать моим клиентам, – закончил психолог свою речь.

Любая негативная мысль, регулярно подкармливаемая постоянными повторениями, может вырасти в чудовище, поглощающее вашу уверенность, создающее фундамент для серьезных психологических проблем.

В американском издании журнала «Cosmopolitan» была опубликована статья Элис Малкей «Путь к саморазрушению». По данным автора, ежегодно свыше 30 000 американцев кончают жизнь самоубийством, а 100 000 человек совершают попытки самоубийства.

«Но миллионы людей, – пишет автор статьи, – убивают себя другим способом, не столь заметным. Они совершают не телесное, а духовное самоубийство, постоянно унижая, оскорбляя, наказывая самих себя всевозможными способами».

Знакомый психолог, о котором я только что рассказывал, помог одной из своих пациенток прекратить совершать духовное и мысленное самоубийство. Он рассказывал:

– Говоря популярным языком, эта без малого сорокалетняя женщина, имеющая двоих детей, страдала от глубокой депрессии. Любое событие своей жизни она вспоминала как несчастье, обо всем думала плохо: о школьных годах, супружестве, детях, обо всех местах, где ей приходилось жить. Она говорила, что не может вспомнить ни единого дня, когда была бы по-настоящему счастлива. А так как прежние воспоминания накладывают отпечаток на сегодняшнее восприятие мира, то она всё видела исключительно в черных тонах. Я показал ей картину и попросил описать, что на ней изображено. До сих пор я не слышал такого мрачного описания этой картины: «Похоже, что ночью будет ужасная гроза». (В кабинете психолога висела большая картина, написанная маслом: низкое солнце над скалистым морским берегом. В картине при желании можно было увидеть рассвет или закат. Как сказал психолог, он использовал эту картину в диагностических целях. Большинство людей видят на ней рассвет, но в случае депрессии человек почти всегда видит закат.) Я не в состоянии изменить содержание человеческой памяти, но в сотрудничестве с пациентом могу помочь ему увидеть прошлое в ином свете. Моя работа с данной пациенткой как раз заключалась в том, чтобы она увидела радость там, где до сих пор видела одно разочарование. Когда через шесть

месяцев в ее состоянии появились сдвиги к лучшему, я дал ей задание: каждый день обдумывать и записывать три причины, по которым она должна считать себя счастливой. На следующей консультации (она приходила ко мне раз в неделю, по четвергам) мы вместе изучали составленный список. Так продолжалось три месяца. С каждой неделей ее состояние улучшалось. Сегодня она замечательно себя чувствует, хорошо адаптирована, уверена в себе и чувствует себя не менее счастливой, чем большинство людей.

Пациентка моего знакомого начала поправляться, когда перестала извлекать из памяти негативные воспоминания. В случае психологических проблем, как значительных, так и несущественных, излечение приходит тогда, когда человек перестает извлекать из памяти негативные мысли и начинает извлекать позитивные.

Итак, не создавайте чудовищ в своем мозгу. Не извлекайте негативные воспоминания из «банка» вашей памяти. О чем бы вы ни вспоминали, сосредоточьтесь на положительных аспектах ситуации, а отрицательные забудьте. Похороните их. Если поймаете себя на негативных воспоминаниях, полностью переключите свое сознание на что-нибудь другое.

А сейчас я скажу вам нечто очень важное, что наверняка придаст вам бодрости. Ваш разум хочет, чтобы вы забыли все неприятное. Если вы будете с ним сотрудничать, негативные воспоминания постепенно растают. Они обесценятся, и кассир вашего банка воспоминаний вычеркнет их.

Психолог Мелвин Хатвик, специалист в области рекламы, комментируя наши способности к запоминанию, говорит:

– Читатель или слушатель склонен помнить рекламное сообщение, вызывающее приятные чувства и воспоминания, и забывать то, что вызывает неприятные чувства. Неприятное вступает в противоречие с тем, чего мы хотим, поэтому мы не желаем помнить его.

Короче говоря, неприятное легко забыть, если мы не будем вспоминать его. Берите в своем «банке» воспоминаний только хорошее, а остальное пусть лежит и обесценивается. Ваша уверенность начнет расти. Отказавшись вызывать в памяти негативные ситуации и самоуничижающие мысли, вы делаете шаги к победе над страхом.

Почему люди боятся друг друга? Почему так часто они чувствуют себя неловко в обществе себе подобных? Что скрывается за застенчивостью и как с ней справиться?

Страх перед людьми – серьезный страх, но с ним можно справиться, если научиться смотреть на окружающих «под правильным углом».

Мой знакомый, преуспевающий бизнесмен, владелец фабрики по производству изделий из дерева, как-то рассказал мне, как он научился смотреть на окружающих под верным углом. Его рассказ заслуживает внимания:

– Пока во время войны я не попал в армию, я боялся практически всего. Вы не поверите, каким я был робким и застенчивым. Мне казалось, что я глупее всех на свете. Я толь-

ко и делал, что думал о своей никчемности и физической непривлекательности. Я считал себя рожденным для неудач. А затем я попал в армию. Там я перестал бояться людей. Во второй половине 1942 года и на протяжении 1943-го, когда мужчин массово призывали в армию, меня как студента медицинского факультета послали на призывный пункт. День за днем я помогал врачам проводить медосмотр. Чем больше я смотрел на проходящих передо мной новобранцев, тем меньше я боялся людей. Они сотнями проходили передо мной, голые, как ощипанные куры, и были удивительно похожи друг на друга.

Конечно, среди них были толстые и худощавые, высокие и коренастые, но все они выглядели растерянными и одиночными. Всего лишь несколько дней назад одни из них были начальниками, быстро продвигающимися по службе, другие – фермерами, третьи – продавцами, четвертые – заводскими рабочими, пятые – рыбаками. Несколько дней назад они были совсем разными. Теперь, проходя медосмотр на призывном пункте, они были похожи друг на друга. В те дни я сделал очень важное открытие: по существу, между людьми намного больше сходства, чем различий, что другой – такой же человек, как и я, очень похожий на меня. Точно так же, как и я, он любит хорошо и вкусно поесть, скучает по семье и друзьям, хочет чего-то добиться, любит отдыхать, борется с проблемами. Ну а если другой человек в основном такой же, как и я, то зачем же мне его бояться?

Итак, вот два способа смотреть на людей под верным углом:

1. Выработайте уравновешенное отношение к другому человеку. Общаясь с людьми, всегда держите в уме два момента. Во-первых, другой человек важен и значителен. Я подчеркиваю – *важен и значителен*. Как и любой человек на планете. Но не забывайте, во-вторых, что *вы тоже важны и значительны*. Встречая другого, общаясь с ним, всегда думай те: «Мы – две значительные личности, обсуждающие нечто важное для нас обоих к нашей обоюдной пользе».

Несколько месяцев назад мне позвонил знакомый руководитель среднего звена, недавно по моей рекомендации принявший на работу молодого сотрудника.

– Знаете, что меня в нем подкупило? – сказал он. – Его манера держаться. Обычно претенденты на работу входят с испуганным видом, на вопросы отвечают так, чтобы понравиться мне. Они похожи на попрошайек – готовы принять все, что им ни предложи, и в этом отношении похожи друг на друга. Но Г. вел себя совсем иначе. Он проявлял уважение ко мне, но при этом, что не менее важно, проявлял уважение к себе. Он задавал мне не меньше вопросов, чем я ему. Нет, он не был похож на серенькую мышку, это был настоящий человек с серьезными намерениями.

Вот что может сделать установка на равную значительность. Ситуация становится уравновешенной, другой не при-

обретает в ваших глазах чрезмерную значимость по сравнению с вами.

Другой человек может выглядеть устрашающе большим, устрашающе значительным, но всегда помните: это всего лишь человек, имеющий, в сущности, те же интересы, желания и проблемы, что и вы.

2. *Относитесь к людям с пониманием.* Вам не раз приходилось убеждаться, что есть люди, готовые перегрызть вам горло, вцепиться в волосы, щипать и кусать вас, а то и разорвать на части. Если вы не будете готовы к встречам с ними, эти агрессоры прогрызут в вашей уверенности такие огромные дыры, что вы будете чувствовать себя полностью побежденным. Нужно уметь защищаться.

Прекрасный пример защиты от агрессии мне довелось наблюдать в Мемфисе, у стойки администратора одного из местных отелей.

В пять часов вечера у стойки собралась длинная очередь новых постояльцев. Когда очередь дошла до мужчины, стоящего передо мной, он назвал свое имя громким, командирским тоном. Сидящий за стойкой служащий ответил:

– Да, господин Р., у нас для вас прекрасный одноместный номер.

– Одноместный? – заорал мужчина. – Я заказывал двухместный!

Служащий произнес очень вежливо:

– Минуточку, сэр, – найдя нужную бумагу, он сказал: – К

сожалению, в вашей телеграмме указан номер на одного. Я с удовольствием предоставил бы вам двухместный номер, но все они, к сожалению, заняты.

Мужчина продолжал агрессивно требовать:

– Мне плевать, что написано на этой чертовой бумажке.

Мне нужен номер на двоих!

После этих слов на бедного служащего полился целый поток брани, в котором ясно слышались фразы «А вы знаете, кто я такой?» и «Вы будете уволены, вот увидите, я вас уволю!».

Молодой служащий, дождавшись короткой паузы в словесном шторме, спокойно заметил:

– Мне очень жаль, сэр, но мы действовали в соответствии с вашими указаниями.

В ответ на это разъяренный мужчина выпалил:

– Я не остался бы в вашем проклятом отеле, даже если бы вы дали мне лучший номер люкс! – он выскочил на улицу, хлопнув дверью.

Я подходил к стойке с мыслью, что служащий, которого на моих глазах облили грязью с головы до ног, будет выглядеть расстроенным и обиженным. Ничего подобного! Он встретил меня вежливейшим «Добрый вечер, сэр!» и спокойно начал оформлять номер. Получая ключ, я не удержался и сказал:

– Я восхищаюсь вашей выдержкой. Вы великолепно держите себя в руках.

– Видите ли, сэр, – последовал ответ, – я не могу сердиться на таких, как он. Ведь он кричал вовсе не на меня. Я стал всего лишь «козлом отпущения». Наверное, у бедняги проблемы с женой или нелады в бизнесе. А может быть, он просто воспользовался случаем, чтобы компенсировать собственный комплекс неполноценности и почувствовать себя «на коне». Я дал ему такую возможность. Но по сути своей он, наверное, прекрасный человек, как и большинство людей.

Я шел по коридору к лифту и повторял вслух: «По сути своей он, наверное, прекрасный человек, как и большинство людей».

В следующий раз, когда кто-то объявит вам войну, вспомните эти слова и не стреляйте в ответ. В подобной ситуации можно стать победителем только таким путем: дайте нападающему расстрелять все свои боеприпасы, а затем забудьте о случившемся.

Несколько лет назад, проверяя экзаменационные работы своих студентов, я натолкнулся на одну работу, очень меня огорчившую. Ее автор был одним из самых успевающих студентов в группе. Я рассчитывал, что его результат будет одним из лучших, но в действительности оказалось совсем наоборот – его работа была едва ли не самой худшей! Как всегда в таких случаях, я попросил секретаря позвонить студенту и немедленно вызвать его в мой кабинет.

Пол В. пришел очень скоро. Он выглядел так, будто с ним случилось что-то ужасное. Я попросил его присесть и спросил:

– Что случилось, Пол? Не ожидал от тебя такого результата.

Он сжался, опустил глаза и промямлил:

– Вы заметили, что я списываю. Когда я это понял, я просто отключился и уже не мог ни на чем сосредоточиться. Я списывал в первый раз за все время учебы. Мне так хотелось получить «отлично», и я принес шпаргалку. Я думаю, что теперь меня выгонят из университета. По правилам полагаются, что замеченных в списывании студентов исключают.

Пол говорил и говорил, не в силах остановиться, что-то о том, что теперь его жизнь разбита, что семья будет в шоке, что ничего хорошего уже и быть не может. Наконец я решил прервать эту тираду:

– Хватит. Успокойся. Скажу тебе вот что: я не видел, что ты списываешь. Если бы ты не сказал, я и понятия бы не имел, что случилось. Очень жаль, что ты списывал.

Слегка успокоившись, он произнес:

– Я думал, что моя главная цель – научиться жизни, но, кажется, я с треском провалился.

– Учиться можно по-разному, – сказал я. – Из этого случая можно извлечь очень полезный урок. Когда ты взял шпаргалку, тебя стала мучить совесть. Комплекс вины разрушил твою уверенность, и ты растерялся. Чаще всего об

истинном и ложном говорят в связи с моралью или религией. Я не собираюсь читать тебе проповеди или назидания, просто посмотри на проблему с точки зрения практики. Когда ты делаешь что-то, против чего выступает твоя совесть, ты чувствуешь вину. Это чувство блокирует мыслительный процесс. Ты все время думаешь: «Меня поймают? Меня поймают?» Ясно, что в таком состоянии ты не сможешь сосредоточиться на задании. Ради отличной оценки ты пошел против собственной совести. В жизни у тебя не раз возникнут подобные искушения. Может быть, тебе так захочется заключить контракт, что ты решишь надуть заказчика. Представь, что это тебе удалось. Знаешь, что будет дальше? Ты станешь рабом чувства вины. Встречаясь с заказчиком в следующий раз, ты будешь чувствовать себя очень неуютно, будешь думать: «Обнаружил он подвох или нет?» Ты не сможешь сосредоточиться, и дальнейшие переговоры пойдут наперекосяк. Так можно легко растерять всех заказчиков. Сделки с совестью будут стоить тебе очень дорого в самом прямом смысле слова.

Я рассказал Полу о том, как человек может потерпеть неудачу на работе, из-за того что голова его будет забита посторонними страхами. Человек, изменяющий жене, будет все время думать: «Знает она или нет?» Постепенно такие мысли подточат его уверенность в себе настолько, что он не сможет продуктивно работать, а дома начнутся проблемы.

Я напомнил студенту, что многие преступники попадают-

ся в руки полиции только потому, что их выдает поведение. Чувство вины заносит их в список подозреваемых.

Внутри каждого из нас живет желание быть справедливым, думать справедливо, действовать справедливо. Если мы действуем вопреки этому, наша совесть заболевает раком, опухоль растет и растет, пожирая чувство уверенности. Если с этим ничего не делать, человек начинает думать только об одном: «Меня вычислят? Меня поймают?»

Никогда не пытайтесь получить «отлично», если при этом возникает угроза вашей уверенности в себе!

Что касается Пола, то он все понял, как надо, на собственном опыте испытав, что намного выгоднее действовать по совести. Я предложил ему переписать экзаменационную работу.

– Так меня не выгонят? – спросил он.

– Да, правила требуют исключать из университета за списывание. Но если бы мы действительно стали выгонять всех пойманных со шпаргалкой, то тогда половине преподавателей пришлось бы уволиться. А если бы мы выгнали всех, кто думал, как бы списать, университет вообще пришлось бы закрыть. Я готов забыть об этом случае, если ты сделаешь мне одолжение.

– Хорошо, – сказал Пол.

Я подошел к книжному шкафу и вынул оттуда книгу Дж. Пенни «Пятьдесят лет с золотым правилом».

– Прочтешь и вернешь, – сказал я, протягивая книгу сту-

денту. – Поймешь, как этот человек, поступая по справедливости, стал одним из богатейших людей Америки.

Когда вы поступаете справедливо, совесть остается довольной, и это укрепляет вашу уверенность в себе. Когда мы поступаем вопреки совести, происходят сразу две неприятности. Во-первых, в вашей голове поселяется чувство вины, уничтожающее уверенность. Во-вторых, окружающие рано или поздно обнаружат обман и потеряют доверие к вам.

Итак, поступайте по совести и сохраняйте уверенность в себе. Это одно из правил успеха.

Существует психологический принцип, который стоит повторить не менее 25 раз. Перечитывайте его вновь и вновь, пока он не войдет в вашу плоть и кровь: *чтобы думать уверенно, надо действовать уверенно.*

В книге «Прикладная психология» (Чикаго, 1950) известный американский психолог Джордж Крейн говорит: «Помните: действие – предтеча эмоции. Эмоции нельзя контролировать напрямую, а только путем выбора действий... Чтобы избежать трагедий, случающихся слишком часто, будь то конфликты в семье или непонимание между людьми, следует знать: выполняя каждый день определенные действия, вскоре вы начнете ощущать соответствующие эмоции!

Если вы и ваш супруг будете назначать друг другу свидания, целоваться, каждый день говорить друг другу комплименты и так далее, как полагается при ухаживании, вам не

придется беспокоиться о чувстве любви друг к другу. Невозможно долго выражать нежность, не чувствуя нежности».

Психологи говорят, что человек может изменить свои установки с помощью определенных физических действий. Если вы заставите себя улыбнуться, вам на самом деле станет веселее. Вы чувствуете себя увереннее и значительнее, когда стоите прямо, а не сутулитесь. Нахмурьтесь – и вы почувствуете, как ваше настроение меняется не в лучшую сторону.

Этот принцип легко проверить на практике. Люди, стесняющиеся представиться при знакомстве, могут победить робость, выполняя три условия. Во-первых, протяните собеседнику руку и обменяйтесь доброжелательным рукопожатием. Во-вторых, смотрите ему прямо в лицо. И, наконец, скажите: «Очень приятно познакомиться».

Всего три простых действия – и робость моментально исчезает. Уверенные действия порождают уверенное мышление!

Итак, чтобы думать уверенно, действуйте уверенно. Действуйте так, как вы хотели бы чувствовать себя. Ниже приводятся пять упражнений для укрепления уверенности в себе. Внимательно прочитайте их, всегда используйте на практике – и в результате вы обретете уверенность.

1. Садитесь на первые ряды. Обращали ли вы внимание, что на любом собрании или в студенческой аудитории задние ряды заполняются намного быстрее? Люди стремятся

сесть сзади, чтобы не бросаться в глаза. Они боятся бросаться в глаза, так как им не хватает уверенности.

Садясь впереди, вы укрепляете уверенность. Делайте это при каждом удобном случае. С сегодняшнего дня сделайте своим правилом садиться так близко к столу президиума, трибуне или кафедре, как это возможно. Разумеется, вы будете бросаться в глаза, но не забудьте, что успех никогда не бывает незаметным.

2. *Смотрите в глаза.* Взгляд человека говорит о многом. Вы инстинктивно начинаете сомневаться в человеке, избегающем смотреть вам в глаза. Что он скрывает? Чего он боится? Он хочет обмануть или что-то утаить?

Если человек не смотрит собеседнику в глаза, он как бы говорит: «Я слабее тебя. Я ничтожнее тебя. Я боюсь тебя» или «Я чувствую себя виноватым. Я сделал или затаил в мыслях нечто такое, что хочу утаить. Если я посмотрю тебе в глаза, ты увидишь меня насквозь».

Так или иначе, избегая смотреть в глаза, вы не говорите собеседнику ничего хорошего о себе. Вы говорите: «Я боюсь. Мне не хватает уверенности». С этим страхом можно справиться, *заставив* себя посмотреть собеседнику в глаза.

Этим вы скажете: «Я честен и открыт с вами. Я доверяю вашим словам. Я не боюсь. Я чувствую себя уверенно».

Пусть ваш взгляд работает на вас. Смотрите собеседнику в глаза. Это не только *придаст* вам уверенности, это *сделает* вас уверенным.

3. *Шагайте на 25 процентов быстрее, чем обычно.* Когда я был маленьким, даже обычная поездка в районный центр была для меня большой радостью. Когда все дела были сделаны и мы уже сидели в машине, мама часто говорила: «Дейви, давай посидим и посмотрим на прохожих. Вон, посмотри на парня. Как ты думаешь, что его беспокоит? А эта дама, что она собирается сделать? А вон, смотри, вон тот господин, он идет, как в тумане».

Это очень интересно – наблюдать за прохожими. Это намного дешевле, чем кино (позже я понял, что мама придумала эту игру во многом по этой причине), и намного поучительнее. Я до сих пор ловлю себя на том, что наблюдаю за проходящими людьми.

Психологи говорят, что разболтанная осанка и вялая походка связаны с негативным отношением к себе самому и окружающему миру. Но, по мнению тех же психологов, изменив осанку, походку и скорость движения, вы можете превратить негативное отношение в позитивное. Посмотрев внимательно, вы убедитесь, что действия тела – результат действия психики. Хронические неудачники идут шаркающей, спотыкающейся походкой. Их уверенность в себе близка к нулю.

«Середнячки» идут «средненькой» походкой. Всем своим видом они говорят: «У меня нет особых причин гордиться собой».

Но есть и третья группа людей. Они как будто излучают

уверенность. Они шагают широко и быстро, как будто говоря: «Я иду в важное место делать важные дела, и делать их успешно».

Используйте методику «на 25 процентов быстрее» для повышения уверенности в себе. Расправьте плечи, выпрямитесь, поднимите голову, ускорьте шаг – и вы почувствуете прилив уверенности.

Попробуйте – и убедитесь!

4. *Высказывайте свое мнение.* Работая с самыми разными группами людей, мне часто приходилось наблюдать, как люди с острым мышлением и большими природными способностями сидят молча и не участвуют в дискуссии, не в состоянии выговорить ни слова, и не потому, что не хотят ничего сказать, а из-за недостатка уверенности. Такой молчун думает: «Кого интересует мое мнение? Скажу что-нибудь и буду выглядеть дураком. Лучше помолчу. Остальные знают гораздо больше, чем я. Не хочу выглядеть невеждой».

Каждый раз, отказываясь говорить, молчун чувствует себя еще хуже, его чувство неполноценности возрастает. Часто он дает себе робкое обещание высказаться в следующий раз, прекрасно зная, что не сдержит слово.

Повторю очень важный момент: каждый раз, когда человек хочет сказать и молчит, он впрыскивает себе очередную порцию яда, убивающего чувство уверенности.

И наоборот: чем чаще вы будете высказываться, тем увереннее вы станете, тем легче вам будет говорить в следую-

щий раз. Высказывая свое мнение, вы принимаете витамин, укрепляющий уверенность.

Сделайте своим правилом высказывать мнение на *каждом* открытом собрании, куда вы попадаете. *Добровольно*, не дожидаясь, пока вам предложат выступить, высказывайтесь на *каждом* заседании комитета, *каждой* бизнес-конференции, *каждом* собрании прихожан церкви, которую посещаете.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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