

Роббинс Э. Удача и успех — ежедневно/Пер. с англ. Л. А. Бабук. — Мн.: ООО «Попурри», 2003. — 240 с. — ISBN 985-438-486-1.

Автор предлагает широкому кругу читателей 365 ежедневных «уроков», предусматривающих как самовнушение, мобилизацию на добрые дела, так и выполнение мелких, но конкретных действий по улучшению качества жизни. С помощью этих советов и указаний при минимальных затратах времени Вы можете добиться гигантских сдвигов и в своих отношениях с обществом, и в своих эмоциях, и в финансовом плане, и в плане личного здоровья.

Перевод с английского выполнен по изданию: GIANT STEPS (Small Changes to Make a Big Difference: 365 Daily Lessons in Self-Mastery) by Anthony Robbins.— N. Y.: «FIRESIDE», 1994. На русском языке публикуется впервые.

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2003 © 1994 by Anthony Robbins
Ещё: Энтони Роббинс [«Безграничная власть» \(Unlimited power\)](#)

Энтони Роббинс [«Разбуди в себе исполина» \(AWAKEN THE GIANT WITHIN \(How to teke immediate control of your mental, emotional, physical & financial desteny!\)\)](#)

Энтони РОББИНС

Удача и успех — ежедневно

Anthony Robbins. GIANT STEPS (Small Changes to Make a Big Difference: 365 Daily Lessons in Self-Mastery)

[Введение](#)

[Раздел 1 Мечты о счастливой жизни Принятие решений и постановка цели](#)

[15 Рекомендации для постановки цели \(программируйте свою PCA\)](#)

[16 День первый: цели, направленные на самосовершенствование](#)

[17 День второй: цели, связанные с работой, бизнесом, материальным положением](#)

[18 День третий: цели, связанные с досугом](#)

[19 День четвертый: благотворительные цели](#)

[Раздел 2 Реальное достижение желаемого Стрдание, удовольствие и душевное состояние](#)

[Раздел 3 Созидательные и разрушительные силы Убеждения](#)

[Раздел 4 Вопрос — это и есть ответ Вопросы](#)

[Раздел 5 Привыкайте к переменам Как создать условия для успеха](#)

[129 Первый определяющий шаг НАО](#)

[131 Второй определяющий шаг НАО](#)

[134 Третий определяющий шаг НАО](#)

[139 Четвертый определяющий шаг НАО](#)

[140 Пятый определяющий шаг НАО](#)

[145 Техника установки \(№ 1\)](#)

[146 Техника установки \(упражнение\)](#)

[147 Техника установки \(№3\)](#)

[149 Техника установки \(№4\)](#)

[150 Техника установки \(№5\)](#)

[151 Шестой определяющий шаг НАО](#)

[Раздел 6 Азбука успеха Сила «трансформационной лексики» и общепринятых метафор](#)

[Раздел 7 Как использовать сигналы к действию Эмоции](#)

[191 Первый сигнал к действию](#)

[192 Второй сигнал к действию](#)

[193 Третий сигнал к действию](#)

[194 Четвертый сигнал к действию](#)

[195 Пятый сигнал к действию](#)

[196 Шестой сигнал к действию](#)

[197 Седьмой сигнал к действию](#)

[198 Восьмой сигнал к действию](#)

[199 Девятый сигнал к действию](#)

[200 Десятый сигнал к действию](#)

[202 Первая сильная эмоция](#)

[203 Вторая сильная эмоция](#)

[204 Третья сильная эмоция](#)

[205 Четвертая сильная эмоция](#)

[206 Пятая сильная эмоция](#)

[207 Шестая сильная эмоция](#)

[208 Седьмая сильная эмоция](#)

[209 Восьмая сильная эмоция](#)

[210 Девятая сильная эмоция](#)

[211 Десятая сильная эмоция](#)

[Раздел 8 Десятидневный мыслительный вызов Мыслительный тренинг и основная система оценок](#)

[221 Десятидневный мыслительный тренинг \(продолжение\)](#)

[Раздел 9 Ваш персональный компас Ценности и принципы](#)

[255 Этап 1А: определение ценностей](#)

[256 Этап 1Б: определение ценностей](#)

[257 Этап 2: принятие сознательных решений](#)

[Раздел 10 Ключи к процветанию Индивидуальность и ее характеристика](#)

[Раздел 11 Объедините всё в единое целое Здоровье, финансы, личные отношения и нормы поведения](#)

[Раздел 12 Величайший дар Ваш вклад](#)

Введение

Приветствую тебя, уважаемый читатель!

Я знаю, что, кем бы ты ни был, каких бы успехов ни добился уже в своей жизни, перед какими бы проблемами ни стоял в настоящее время, **тебя привело к этой книге страстное желание достичь результатов.** Как путника в этом удивительном путешествии, называемом жизнью, я приветствую твою самоотверженность и обещаю,

что если ты станешь «играть по правилам» данной книги, то будешь вознагражден сверх всяких ожиданий.

Книга «Удача и успех — ежедневно» основана на использовании лучших методов, средств, принципов и стратегий, предложенных в моей первой книге «Энциклопедия жизненного успеха», ставшей бестселлером. Моя цель при написании книги «Удача и успех — ежедневно» была двоякой: во-первых, воодушевить вас; во-вторых, направить эту энергию на достижение реальных результатов с помощью выполнения простых действий. Сочетание ежедневного вдохновения и нескольких несложных упражнений приведет к невероятному подъему уровня вашей жизни.

Это руководство составлено таким образом, чтобы им можно было легко пользоваться при загруженном режиме дня; оно поможет определиться при выборе стратегий, методов и принципов, которые приходится выбирать ежеминутно в течение дня. Оно будет направлять вас, начиная от простого принятия решения — основного шага при любом изменении в вашей жизни — до более конкретных, точных средств, которые определяют, насколько благополучны ваши взаимоотношения с людьми, состояние финансов, здоровье и чувства.

Пользуйтесь книгой как источником вдохновения и стимулятором действий, выполняя то, что подходит именно вам, — читая страницу за страницей (оптимальный вариант) или переходя от одного раздела к другому и находя наиболее интересные для вас высказывания. Моя цель — помочь вам достичь максимально возможных результатов при минимальных затратах времени, предоставив достаточную информацию для полного годового курса тренинга.

Вот три простых этапа, дающих максимальный эффект: 1) прочесть страницу; 2) посвятить несколько минут размышлению над только что усвоенным; 3) записать в дневник или блокнот свои мысли или реакцию на данный отрывок текста. Кроме того, я призываю вас сразу же отреагировать на прочитанное. **В конце концов, какая польза от вдохновения, если оно не подкрепляется действием?**

Благодарю вас за предоставленную возможность поделиться с вами своими знаниями. Надеюсь, вы найдете здесь что-нибудь для себя — пусть это будет всего лишь одно предложение, одна впечатляющая мысль, одна сногсшибательная идея, которая вызовет у вас желание изменить свою жизнь. И если это произойдет, я буду поистине счастлив.

Надеюсь также когда-нибудь встретиться с вами лично. А пока помните, что нужно *жить со страстью!*

Энтони Роббинс

Раздел 1

Мечты о счастливой жизни

Принятие решений и постановка цели

Ничто не свершается, если этому не предшествует мечта.

Карл Сэндберг

1

Все мы мечтаем... Все мы хотим верить в цельность своей души, в то, что обладаем каким-нибудь особым даром, что отличаемся от других, что видим мир иначе и можем изменить его к лучшему.

Какое у вас самое сильное желание? Может, это мечта, о которой вы уже забыли или потеряли надежду ее осуществить. А если бы ее осуществление было возможно сейчас, какой бы стала ваша жизнь?

Дайте себе возможность прямо сейчас помечтать и подумать о том, чего бы вы действительно хотели в жизни.

2

Имеет значение не то, что мы делаем иногда, а наши постоянные действия. А что является вдохновителем всех действий? Что в конечном итоге определяет, кем мы становимся и к чему стремимся в жизни? Наши *решения*. Именно в момент их принятия формируется наша судьба. Больше всего я верю в то, что **именно наши решения, а не условия жизни определяют нашу судьбу.**

3

*Кто бы мог **подумать**,* что убежденность спокойного, непритязательного человека — адвоката по профессии и пацифиста по взглядам — смогла сбросить иго огромной империи? Тем не менее убежденность Махатмы Ганди, его вера в ненасильственные методы как средства для обретения индийским народом права управлять своей страной повлекла за собой непредвиденную цепь событий.

Реализуйте силу хотя бы одного решения путем немедленного и убежденного следования ему. Секрет в том, чтобы утвердиться в своей убежденности настолько, чтобы вы уже не могли отступить назад. В то время когда многие считали мечту Ганди совершенно несбыточной, упорное следование этого удивительного человека однажды принятому решению превратило ее в реальность.

А что бы совершили вы, если бы обладали подобной страстью, энергией и убежденностью?

4

Каждого из нас природа наделила возможностями, которые позволяют нам достичь всего, о чем мы мечтали, и даже больше. **Затворы «шлюзов» можно открыть принятием одного решения, которое принесет нам радость или горе, процветание или нищету, обширный круг друзей или одиночество, долгую жизнь или раннюю смерть.**

Я призываю вас принять сегодня решение, которое может немедленно изменить или поднять уровень вашей жизни. Сделайте что-нибудь из того, что вы долго откладывали, овладейте новыми навыками, отнеситесь к людям с уважением и симпатией, позвоните кому-нибудь из знакомых, с кем вы не разговаривали уже несколько лет. Знайте, что все

решения имеют последствия. Даже когда вы вообще не принимаете никаких решений — это тоже своего рода решение.

Какие решения из тех, что вы приняли или которые вам не удалось принять в прошлом, оказывают сильное влияние на вашу теперешнюю жизнь?

*В 1955 году Роза Парке приняла решение пренебречь несправедливым законом, основанным на расистских принципах. Ее отказ встать с сиденья автобуса имел гораздо большие последствия, чем реакция пассажиров автобуса в тот момент. Намеревалась ли она изменить общественный строй? **Неважно, каковы были ее намерения, но стремление иметь те же права, что и господствующая раса, подвигло ее к действию.***

Какие далеко идущие планы вы могли бы воплотить в жизнь, привести в действие, чтобы поднять обычный уровень жизни и принять решение обеспечить себе более счастливую жизнь сегодня?

6

Все мы слышали о людях, разорвавших цепи житейских условностей и ставших примером невероятной силы человеческого духа.

Вы и я также сможем наполнить нашу жизнь вдохновением, если поймем, что способны управлять всем происходящим в нашей жизни. И хотя не всегда в нашей власти управлять событиями, но мы можем контролировать свою *реакцию* на них и действия, которые в результате этого совершаем.

Если есть что-то, из-за чего вы несчастливы, — в сфере личной жизни, здоровья, служебной карьеры, — *немедленно примите решение о том, как это изменить.*

7

Чем больше решений вы принимаете, тем легче вам будет это делать. Мускулы становятся сильнее от постоянной тренировки, то же происходит и с процессом принятия решений.

Примите уже сегодня два решения: одно — легкое, другое — посложнее. Немедленно приступайте к выполнению первого этапа каждого из этих решений; завтра выполните следующий этап. Сделав это, вы будете «наращивать мышечную силу», которая может изменить всю вашу жизнь.

8

*Мы должны взять на себя обязательство учиться на собственных ошибках, а не впадать из-за них в депрессию, пассивно ожидая их повторения в будущем. Если вам покажется, что вы топчетесь на месте, помните, что в жизни нет неудач. Есть только результаты. Задумайтесь над пословицей: **Успех — это результат рассудительности, рассудительность — это результат опыта, а опыт — это результат недостатка рассудительности.***

Чему вас научила какая-нибудь ошибка в прошлом? Как вы можете использовать этот опыт для улучшения своей жизни сегодня?

9

Успех и неудача обычно не являются результатом одного-единственного события. Неудача — это результат того, что вы когда-то не сделали нужного звонка, не преодолели последней мили, не сказали вовремя «Я люблю тебя». Так же как неудача является следствием несущественных решений, так и успех приходит благодаря инициативе, настойчивости и умению выражать свою любовь.

Какое простое действие предприняли бы вы сегодня, чтобы сделать новый шаг к успеху в вашей жизни?

10

Многочисленные исследования подтверждают, что те, кто преуспел, быстро принимают решения, а затем отстаивают свою позицию. И наоборот, неудачливые люди обычно медленно принимают решения и часто меняют свою точку зрения. Приняв разумное решение, придерживайтесь его!

11

Он провел почти половину жизни на аппарате искусственного дыхания, а другую половину — в кресле на колесах. Имея так много физических препятствий, он, разумеется, никоим образом не мог улучшить условия жизни других людей. Или все же мог?

Эд Роберте демонстрирует нам силу единственного, определяющего решения. Он стал первым из четверки лучших, окончивших Калифорнийский университет в Беркли, и работал директором Калифорнийского государственного департамента реабилитации. Неутомимый советчик и опора для искалеченных людей, он старался защищать права человека и добился внесения многих поправок в существующие законы.

Никаких поблажек! Примите сейчас же три решения, которые изменят состояние вашего здоровья, вашу карьеру, взаимоотношения, вашу жизнь, — и действуйте в соответствии с ними.

12

Как же превратить невидимое в видимое? Во-первых, нужно точно определить свою мечту; единственным препятствием для достижения желаемого является степень вашей способности выяснить, чего вы хотите. Давайте сейчас же четко сформулируем мечту, а в течение нескольких следующих дней составим план, который обеспечит ее достижение.

13

У всех нас есть цели, независимо от того, осознаем мы это или нет. Неважно, какие они, но они оказывают огромное влияние на нашу жизнь. Все же некоторые цели, вроде «мне нужно оплатить накопившуюся груду счетов», не требуют никакого вдохновения. Секрет высвобождения истинной энергии заключается в постановке целей, которые должны быть достаточно волнующими, чтобы возбудить вашу творческую активность и разжечь энтузиазм.

Сейчас же сознательно поставьте перед собой цель. Плодотворно направьте на это все мысли. Выберите ту цель, которая волнует вас больше всего, что-нибудь такое, что побуждает рано вставать и поздно ложиться. Назначьте крайний срок для ее достижения и запишите в дневнике, почему ее крайне необходимо осуществить к этому сроку. Достаточно ли она важна, чтобы принять вызов? чтобы напрячь все силы? чтобы раскрыть ваши потенциальные возможности?

14

Случалось ли с вами такое, что, купив новый автомобиль или другую какую-нибудь крупную вещь, вы тут же начинали замечать ее повсюду? Оказывается, кругом полно подобных вещей. Почему же вы до сих пор не видели этого?

Все просто. Часть вашего мозга занята тем, что отсеивает всю информацию, за исключением той, которая необходима для выживания и успеха. **Поэтому многое, что могло бы помочь вам осуществить мечты, остается незамеченным или используется лишь потому, что вы четко не определили (не обучили свой мозг отличать, что важно!) свои цели.**

Однако, сделав это, вы тем самым привели в действие ретикулярную систему активизации (РСА). Эта часть вашего сознания становится подобной магниту, притягивающему любую информацию, которая поможет вам быстрее достичь своих целей. Такой мощный нейробиологический переключатель способен преобразовать вашу жизнь в течение нескольких дней или недель.

15

Рекомендации для постановки цели (программируйте свою РСА)

1. Сейчас же возьмите на себя обязательство ежедневно в течение следующих четырех дней уделять десять минут постановке целей. (*Примечание:* запишите эти цели в перекидной календарь.)
2. Разрабатывая целенаправленные упражнения, постоянно спрашивайте себя: «Чего бы я хотел в жизни, если бы знал, что могу это получить по первому желанию? Что бы я сделал, если бы знал, что не потерплю неудачи?»
3. Смотрите на все с легкостью! Представьте себя ребенком, находящимся в большом магазине в канун Рождества и собирающимся залезть на колени к Санта-Клаусу. (Вспомните, какое у вас было при этом чувство.) В этом состоянии взволнованного ожидания никакая просьба не кажется чрезмерной, никакая цена не кажется слишком большой, все кажется достижимым...

16

День первый: цели, направленные на самосовершенствование

Чувство личного благополучия и финансовой защищенности служит фундаментом для любого достижения в жизни.

1. Уделите пять минут активному обдумыванию всех возможностей: *Что бы вы хотели узнать? Какими навыками хотели бы овладеть? Какие черты хотели бы в себе развить? Каких друзей хотели бы иметь? Кем хотели бы стать?*

2. Определите срок для достижения каждой цели (полгода, год, 5 лет, 10 лет, 20 лет).

3. Начинайте с основной цели, рассчитанной на год.

4. За две минуты запишите вкратце объяснение, почему вам необходимо достичь этой цели в течение года.

17

День второй: цели, связанные с работой, бизнесом, материальным положением

Если вы стремитесь преуспеть в своей профессии, накапливая миллионы или капитал знаний, как профессиональный ученый, то сейчас самое время осуществить свое желание.

1. Уделите пять минут активному обдумыванию всех возможностей: *Сколько вы хотите скопить денег? Чего вы хотите достигнуть в своей профессии либо компании? Сколько вы хотите зарабатывать? Какие финансовые решения вам необходимо Принять?*

2. Определите **срок** выполнения ваших целей (полгода, год, 5 лет, 10 лет, 20 лет).

3. Выдвиньте на первый план основную цель, рассчитанную на **год**.

4. В течение двух минут запишите вкратце, почему вы берете обязательство достичь данной цели в течение следующего года.

18

День третий: цели, связанные с досугом

Если бы для вас не существовало финансовых ограничений, что бы вы хотели иметь или испытать? Если бы перед вами сейчас появился джинн, ожидающий ваших приказаний, чего бы вы пожелали?

1. Уделите пять **минут** активному обдумыванию всех возможностей: *Что бы вы хотели построить или купить? При каких событиях вы хотели бы присутствовать? Какие приключения хотели бы пережить?*

2. Назначьте **срок** исполнения каждой цели (полгода, год, 5 лет, 10 лет, 20 лет)

3. Выдвиньте на первый план цель, рассчитанную на год.

4. За две минуты запишите вкратце, почему вы берете обязательство достичь этой цели в течение следующего **года**.

19

День четвертый: благотворительные цели

Это ваш шанс оставить свой след на земле, создать что-то такое, что в корне изменит жизнь многих людей.

1. Уделите пять минут активному обдумыванию всех возможностей: *Какой вы можете сделать вклад? Кто или что может вам в этом помочь? Что вы можете создать?*
2. Назначьте срок исполнения цели (полгода, год, 5 лет, 10 лет, 20 лет).
3. Выдвиньте на первый план цель, рассчитанную на год.
4. За две минуты запишите вкратце, почему вы берете на себя обязательство достичь этой цели в течение следующего года.

20

*Никогда не отказывайтесь от избранной цели, не предприняв сначала какого-нибудь позитивного действия, направленного на ее осуществление. Прямо сейчас потратьте минуту на определение первых шагов, которые вам нужно сделать для достижения данной цели. **Что вы можете сделать сегодня, чтобы приблизиться к ней?** Даже самый незначительный шаг — телефонный звонок, какое-нибудь обязательство, составление черновика первоначального плана — приблизит вас к цели. Затем составьте список простых вещей, которые вы можете делать ежедневно в течение следующих десяти дней. Эти десять дней необходимы для создания ряда привычек и выработки той неукротимой силы, которая обеспечит вам долгосрочный успех. *Начните сейчас же!**

21

*Как бы вы себя чувствовали, если бы достигли всех своих целей через год? Кем бы вы были? Как бы вы относились к своей жизни? Отвечая на эти вопросы, вы сможете найти побудительные мотивы для достижения целей. **Наличие достаточно обоснованного «почему» обеспечит вас необходимым «как».***

Используйте эту благоприятную возможность для того, чтобы всесторонне обдумать основные четыре цели, рассчитанные на год. Под каждой из них напишите вкратце объяснение, почему вам необходимо достичь данной цели в течение года.

22

*Способ достижения ваших целей должен быть разумно обусловлен. Заглядывайте в свой список целей хотя бы дважды в день. **Поместите его копии в таких местах, где вы наверняка будете их постоянно видеть:** в своей записной книжке (дневнике), на рабочем столе, в бумажнике или на зеркале в ванной, чтобы смотреть на список в процессе бритья или пока наносите косметику. **Помните, что то, над чем вы постоянно думаете и на чем сосредоточены, уже движет вас вперед.** Это простой, но важный шаг к успеху.*

23

Если ваша первая попытка достигнуть цели окажется тщетной, то следует ли все бросить и попробовать что-либо другое? Ни в коем случае!

Упорство иногда заменяет даже талант и служит самым ценным качеством для достижения высокого уровня жизни. К тому же никто никогда не достигал цели, *делая основной упор* только на самом процессе ее достижения; человек должен *взять на себя обязательство*. **Возможно ли, чтобы короткое слово «неудача» могло действительно вызвать неожиданное озарение, способствующее еще большему успеху в будущем?** Конечно, да!

Оглядываясь теперь на свои неудачные попытки в прошлом, какие бы вы сделали выводы? Как вы можете использовать это озарение для достижения большего успеха сейчас и в будущем?

24

Люди, которые преуспевают, сознательно или подсознательно пользуются одной и той же формулой успеха. Используйте следующие четыре простых шага для достижения желаемого.

Основная формула успеха

1. Решите, чего вы хотите. (Будьте точны! Сила — в четкости решения.)
2. Приступайте к действию. (Поскольку одного желания недостаточно.)
3. Отмечайте, что срабатывает, а что нет. (Ведь вы не хотите продолжать растрчивать свою энергию на подход, не дающий результата.)
4. Меняйте подход, пока не найдете самого результативного. (Гибкость способствует легкой выработке нового подхода и нового результата.)

25

Преследуя свои цели, мы часто приводим в действие механизм отдаленных последствий. Разве медоносная пчела обдуманно опыляет цветы? Нет, она делает это в процессе поиска сладкого нектара, неосознанно собирая лапками пыльцу и перенося ее с цветка на цветок, производя в это время удивительное действие, благодаря которому все холмы пестрят цветами.

Подобным образом достижение достойной личной цели может принести неожиданные блага другим людям. Может быть, простое решение звонить старому другу раз в месяц даст в результате множество плюсов, о которых вы ранее даже не подозревали.

Какую пользу могут получить другие люди от ваших сегодняшних усилий?

26

*Истинный эффект от постановки той или иной цели заключается в том, как она меняет вас, когда вы следуете ей. **Кем вы становитесь как личность — вот конечный результат.***

А теперь уделите минуту, чтобы записать вкратце все характерные черты, навыки, способности, позиции и убеждения, которые вам нужно развить для достижения своих целей.

27

*Не откладывайте удовольствия и радости на потом. Очень многие люди думают, что смогут насладиться жизнью потом, когда достигнут чего-то значительного. **Есть огромная разница между достижением счастья и счастьем достижения.** Старайтесь проживать каждый день полноценно, извлекая радость из каждого его мгновения. Вместо того чтобы считать, что главная задача вашей жизни определяется быстрым продвижением к единственной цели, помните, что движение к ней гораздо важнее, чем достигнутые результаты.*

*Каково ваше нынешнее направление? Вы движетесь к цели или от нее? Не нужно ли изменить курс? Сполна ли вы наслаждаетесь жизнью? *Если нет, то лучше сейчас изменить что-нибудь в своей жизни.**

28

Сколько раз вы слышали сетование «только и всего?» »

*Астронавты с космического корабля «Аполлон», готовившиеся почти всю жизнь к высадке на Луну, в исторический момент своей славы находились в состоянии эйфории, но, возвратясь на Землю, некоторые из них впали в глубочайшую депрессию. В конце концов, что ждет их впереди? Что могло бы быть большей целью, чем попасть на Луну, исследовать космос? Возможно, ответ следовало бы искать в изучении неотмеченных на карте границ *внутреннего пространства* разума и сердца.*

Всем нам необходимо постоянное ощущение эмоционального и духовного роста — это пища, которая насыщает нашу душу. Приближаясь к поставленной цели, немедленно выстраивайте для себя новое, манящее будущее.

29

*Какова же должна быть конечная цель? Возможно, это стремление сделать вклад во что-то стоящее. **Поиск путей помощи другим — тем, кого мы искренне любим, — может вдохновлять нас на протяжении всей жизни.** В мире всегда есть место для тех, кто хочет поделиться своим временем, энергией, капиталом, творческими способностями и решительностью.*

Какое доброе дело вы могли бы сегодня совершить по отношению к другому человеку? Решите это сейчас, сделайте и посмотрите, какие это вызовет у вас чувства.

30

*Комедийный актер Джордж Бернз, даже будучи в почтенном возрасте, понимал, насколько важно иметь впереди постоянную цель. Подытоживая свою жизнь, он философски заметил: «У вас должно быть что-то, что поднимало бы вас с постели. В любом случае, лично я ничего не могу делать в постели. **Самое важное — иметь направление, в котором бы вы двигались**».* Сейчас, когда ему за девяносто, он все еще оттачивает свой ум, ставит фильмы и телевизионные передачи и даже хочет получить ангажемент в одном из спектаклей в лондонском «Палладиуме», который собираются поставить в 2000 году, когда ему будет 104 года! Как вам нравится планирование такого заманчивого будущего?

Большинство людей переоценивают то, что они могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет. *Что вы будете делать следующие десять лет, начиная с этого момента?*

31

Подумайте о чем-нибудь, что доставляет вам удовольствие сейчас и что когда-то было для вас почти недостижимой целью. Множество препятствий вставало на вашем пути при ее достижении, а теперь она — часть вашей жизни. Следуя новым мечтам и видя возникающие препятствия, помните: в свое время вы уже преодолели их и добились успеха!

Человеческий дух поистине непобедим. Стремление к победе — к успеху, удачному построению жизни, умению взять ситуацию под контроль — может осуществиться лишь в том случае, если вы знаете, чего хотите, и верите в то, что никакие проблемы, никакие препятствия вас не остановят. Они лишь укрепляют ваше решение достичь желанной цели.

Раздел 2

Реальное достижение желаемого

Страдание, удовольствие и душевное состояние

Каждый великий и решительный момент в анналах мировой истории является торжеством чьего-то исступленного желания.

Ралф Уолдо Эмерсон

32

Чтобы получить желаемое, вы должны определить, что может мешать вам осуществить это намерение. Припомните какую-либо проблему, решение которой вы откладывали до последнего момента: например, уплата налогов. Разве неправда, что откладывая это на потом (дабы не расстраиваться в данный момент), вы лишь усугубите это неприятное состояние в дальнейшем?

Но что происходит 14 апреля? Былая нерешительность мгновенно исчезает, поскольку от быстроты реакции зависит наше душевное состояние, то есть огорчение или удовольствие. Установка *не* делать вдруг оказывается гораздо неприятнее, чем решение взять и сделать.

Как можно использовать это для того, чтобы изменить свою жизнь? В будущем, вместо того чтобы спрашивать себя «Как мне избежать выполнения этого неприятного дела?», задайте этот вопрос так: «Если я ничего не предприму сейчас, то во что это может обойтись мне в дальнейшем?»

Неприятность может стать вашим другом, если ее правильно использовать.

33

Разве мы примитивные животные, реагирующие, согласно теории Павлова, только на наказание и одобрение? Разумеется, нет. **Одним из удивительнейших свойств, присущих только человеку, является способность принимать решения относительно того, что причиняет нам огорчение, а что удовольствие.**

Например, человек, который решил голодать, страдает физически, но получает моральное удовлетворение от сознания того, что привлек внимание всего мира к причине, приведшей его к этому.

У каждого из нас есть право выбора. Секрет же успеха состоит в знании того, как использовать страдание или удовольствие себе на пользу.

Есть ли в вашей жизни такая область, которая вызывает у вас ненужные переживания? Может быть, вы идете на поводу у своих эмоций вместо того, чтобы делать сознательный выбор? Каким образом вы могли бы изменить свою направленность на негативную реакцию и обратить кажущееся неприятным событие в благоприятную возможность что-то узнать, вырасти духовно или помочь другим?

34

Как вы считаете, что вызывает у вас страдание, а что удовольствие в устройстве своей судьбы? Каждый из нас приспособливается к какому-то одному эталону поведения, который дает возможность избежать страданий и получить удовольствие. У одних это выпивка, курение, обжорство или словесное оскорбление окружающих людей, у других — спорт, общение, приобретение знаний, оказание помощи другим или попытки каким-либо способом изменить имеющуюся ситуацию.

Какова ваша стратегия, чтобы избежать неприятностей и получить удовольствие? Как она формировала вашу жизнь до настоящего момента? Что вы делаете для улучшения своего состояния: смотрите телевизор? закуриваете сигарету? ложитесь спать? Перечислите еще несколько позитивных способов, которые могли бы отвлечь вас от переживаний и доставить удовольствие.

35

Для большинства людей страх потерять гораздо сильнее желания выиграть. Большинство из нас предпочитают с большим усердием трудиться, чтобы сохранить то, что у них есть, чем пойти на заведомый риск ради заманчивой мечты.

Что является для вас большим стимулом к действию: удержать кого-либо от кражи ста тысяч долларов, которые вы заработали за последние пять лет, или возможность воспользоваться счастливым случаем заработать еще сто тысяч долларов в последующие пять лет?

36

Часто, глядя на великих людей, мы считаем, что они просто более удачливы, наделены особым даром. На самом же деле они просто полнее использовали свои возможности, так как понимали, что неудача в деле, которому они отдали все свои силы, приведет к крушению всей их жизни. Например, самоотверженная жизнь матери Терезы была проникнута чистотой духовных отношений и установлением нерасторжимой связи между своей и чужой болью. Это побуждало ее помогать *каждому*, кто страдал в этом огромном мире. Высшим удовольствием для нее было облегчить боль страждущих.

(Но, как мы увидим далее, это не всегда оказывало

нужное действие.)

Что причиняет вам наибольшую боль и доставляет наивысшее удовольствие и как это влияет на вашу сегодняшнюю жизнь?

37

Наплыв эмоций в большинстве случаев происходит от внутренней неразберихи, и они, естественно, ограничивают степень удовольствия и успеха, которые могут встретиться в жизни.

Например, люди часто говорят, что хотели бы зарабатывать больше денег. Конечно, они обладают изобретательностью и умом и знают, как это осуществить. Но им мешает наплыв эмоций или *противоречивых ассоциаций*. Они считают, что богатство даст им большую свободу, защищенность и возможность помогать тем, кого они любят. Но одновременно понятие «иметь бешеные деньги» ассоциируется у них с понятием «быть расточительным, поверхностным и нечестным». **Если вы когда-либо замечали, что в своих делах делаете два шага вперед и шаг назад, то это происходит из-за противоречивых ассоциаций**, то есть вы связываете достижение цели в равной степени с неприятностями и удовольствием.

Есть ли у вас противоречивые ассоциации, которые оказывают влияние на вашу жизнь?

38

Есть ли в вашей жизни такая область, которую вы хотели бы несколько улучшить, — финансовая или касающаяся человеческих взаимоотношений? Что же удерживает вас от того, чтобы сделать это?

Запишите ответ на листке бумаги и проведите посередине страницы линию сверху донизу. С левой стороны перечислите все отрицательные эмоции, которые вы испытываете в связи с данным вопросом, а с правой — положительные.

Чего у вас получилось больше — плюсов или минусов? И не перевешивает ли одна негативная ассоциация все позитивные, вместе взятые? Не отражает ли выявленный дисбаланс те результаты, которые вы получали до настоящего момента?

При осознанном взгляде на вещи негативные ассоциации часто теряют над нами свою власть; понимание этого и есть первый шаг.

39

Вы испытывали когда-нибудь такое чувство: что бы вы ни сделали, вряд ли от этого станет лучше? Например, некоторые люди чувствуют, что если они будут продолжать интимные отношения, то будут несчастны, а если порвут их, то будут одиноки — и еще более несчастны. В результате они ничего не предпринимают... и чувствуют себя несчастными!

Вместо того чтобы чувствовать себя попавшим в силки, используйте свои страдания в качестве сильнейшего союзника. Вспомните о том, что вы испытали в прошлом и настоящем. Ощутите боль с такой эмоциональной силой, чтобы она побудила вас наконец сделать что-нибудь. Мы называем этот порыв *эмоциональным порогом*. Вместо того чтобы пассивно ожидать неизбежной развязки, почему бы вам сознательно и активно не прийти к ней, чтобы сделать жизнь лучше, начиная с сегодняшнего дня?

40

Сила воли никогда не срабатывает — во всяком случае, если и срабатывает, то это ненадолго. Достигали ли вы когда-нибудь такого эмоционального порога, например, в чисто физическом смысле, когда приходит осознание «я достиг!»? Что вы для этого делали? Возможно, отказывали себе в любимой еде, используя силу воли, чтобы придерживаться диеты. Но, разумеется, любой полученный результат носит лишь временный характер, потому что отказ от пищи всегда сопровождается болезненными ощущениями, и ваш мозг не позволит вам все время испытывать боль, когда этому состоянию есть альтернатива.

Итак, каково же будет решение? **Вместо того чтобы бороться с природным инстинктом, просто измените то, что у вас ассоциируется с едой,** пока не исчезнет ощущение боли. Постоянно вспоминайте о негативных чувствах, которые вы испытывали после злоупотребления пищей. Сделайте так, чтобы переедание стало вам неприятно, и почувствуйте удовольствие от того, что сдержались, — и вам захочется сделать то, что записано с правой стороны листа.

41

Одной составляющей из моего определения успеха является умение прожить жизнь так, чтобы постоянно испытывать как можно больше удовольствия и как можно меньше страданий, и организовать ее таким образом, чтобы окружающие вас люди также постоянно испытывали удовольствие и как можно меньше боли. Для этого мы должны созреть и сделать свой вклад.

Насколько вы преуспели благодаря этому определению? Что бы вы сделали сегодня, чтобы получить самому или доставить окружающим вас людям больше удовольствия?

42

Откладывание со дня на день решения проблем — один из наиболее распространенных способов избежать переживаний. Но отсрочивая выполнение тех или иных действий, вы тем самым создаете себе впоследствии еще больше неприятностей.

Назовите четыре действия, выполнение которых вы откладывали и которые требуют вашего внимания сегодня. Запишите их, а затем ответьте на следующие вопросы:

1. Почему я не предпринял этого действия? Какие неприятности в прошлом я связывал с этим действием?
2. Какое удовольствие я испытывал в прошлом, идя на поводу у этого негативного чувства?
3. Чего мне будет стоить, если я не изменюсь сейчас? Какие это вызовет у меня чувства?
4. Какое удовольствие я получу, выполняя каждое из этих действий прямо сейчас?

43

Совершали ли вы когда-нибудь такой поступок, после чего мысленно восклицали: «Как я мог?! Это была такая глупость!» И, наоборот, совершали ли что-нибудь такое, после чего думали так: «Это было изумительно! Как я мог это откладывать? Я просто поражен».

Что определяет разницу между плохим и прекрасным деянием? Эта разница редко бывает основана только на ваших способностях. Напротив, это *состояние* духа и (или) тела в данный момент, которое формирует образ вашего мышления, чувствования, поведения и исполнения задуманного. Если вам известен секрет достижения наиболее сильных умственных или эмоциональных состояний, то вы в буквальном смысле можете творить чудеса. В нормальном душевном состоянии мысли и творческие способности взаимодействуют, как кажется, без приложения каких-либо усилий.

Что бы вы свершили, если бы пребывали в таком возвышенном состоянии все время?

44

Мы всегда выдаем, векселя на будущее. Нас учили, что однажды, когда все войдет в свою колею, мы будем счастливы. Когда найдем идеального друга, когда заработаем достаточно денег, когда наше тело станет совершенным, когда у нас будут дети, когда мы, наконец, уйдем на пенсию.

Суть в том, что для того, чтобы чувствовать себя хорошо, необходимо научиться изменять свое душевное состояние с помощью силы воли. В конце концов, почему вы хотите добиться того или другого? Не потому ли это происходит, что вы верите, что идеальный друг, деньги, дети и т. д. заставят вас *почувствовать себя лучше*? Но когда мы наконец получаем все то, чего добивались, кто может заставить нас почувствовать себя хорошо? Ведь мы делаем это для себя. Так зачем ждать? *Сделайте это сейчас!*

45

Знаете ли вы, как создать себе прекрасное самочувствие? Вы ведь хотите чувствовать себя совершенно в настоящий момент, воодушевленным и восторженным сейчас лее, не так ли? Готов поспорить. **Просто измените направленность внимания.**

Вспомните время, когда вы чувствовали себя наверху блаженства. Представьте все это ярко и детально... Вслушайтесь в звуки вокруг вас... Ощутите ускоренное биение своего пульса! Дышите, как раньше, сохраняйте то же выражение лица и двигайтесь, как тогда. Ощущаете ли вы опять хотя бы намек на то лее волнующее чувство? *Вполне возможно, что вы сможете воспроизводить это, когда пожелаете, в любой момент.*

46

Существует множество способов познать и испытать все, что есть в жизни. Любое чувство можно вызвать в любой момент — для этого нужно лишь настроить себя на правильный «канал». Как это сделать? **Есть два способа для мгновенного изменения эмоционального состояния.** Во-первых, нужно *сосредоточить* мысли на чем-нибудь другом.

Припомните одно из самых дорогих событий в своей жизни. А затем посмотрите, какие оно вызвало у вас чувства? На чем еще вы можете сосредоточиться, чтобы испытать столь же высокие чувства?

Завтра мы рассмотрим другой способ для мгновенного изменения эмоционального состояния.

47

Умение сосредоточиться на чем-то определенном — это только один из путей изменения эмоционального состояния. Более быстрым и действенным способом является использование физической составляющей тела, или *физиологии*. Например, большинство людей, желая поднять свое душевное состояние, прибегают к употреблению алкогольных напитков, начинают усиленно есть, курить, применять наркотики или погружаются в сон. Другие используют позитивные стратегии, например танцуют, поют, занимаются спортом или сексом.

Каждая ваша эмоция сопровождается определенным проявлением физиологии.

Когда человек находится в подавленном состоянии, какая обычно у него поза? Плечи опущены, голова наклонена вниз, дыхание поверхностное, выражение лица расслабленное. И наоборот, когда мы говорим, что счастливы и находимся в состоянии подъема, наши плечи выпрямляются, голова горделиво поднята, дыхание полное и глубокое. Мы можем сознательно управлять этими изменениями в нашей физиологии и таким образом немедленно создавать желаемое эмоциональное состояние.

48

Несколько самых простых вещей могут в корне все изменить. Если вы хотите выработать привычку радоваться, которая будет приносить вам пользу самым неожиданным образом, то попробуйте делать такие упражнения.

Следующие семь дней делайте так: по минуте пять раз в день, стоя перед зеркалом, улыбайтесь, растянув рот до ушей. Вначале это может показаться ужасно глупым, тем не менее, повторяя упражнение по несколько раз в день, вы будете постоянно побуждать свою нервную систему вырабатывать чувство радости, непосредственности и беззаботности. Но, что гораздо важнее, вы заставите себя испытывать положительные эмоции, и у вас выработается физическая привычка к радости. Найдите минутку сделать это сейчас же и получите от этого удовольствие!

49

Возраст в большей степени результат сосредоточенности на этом факте и физиологии, нежели хронологии. Многие люди дожили до преклонного возраста, но по-прежнему сохраняют бодрую походку и гибкость мысли.

Простой тому пример можно наблюдать в любой дождливый день. Что делают пожилые люди, когда видят лужу? Они не только обходят ее, но выражают недовольство погодой и нынешним временем в целом! С другой стороны, дети и те, кто все еще молод душой, просто перепрыгивают через нее, смеются, когда брызги попадают на них, и получают от этого огромное удовольствие.

Наслаждайтесь жизненными «лужами». Сохраняйте бодрую походку, улыбку на лице. Создайте новые приоритеты в своей жизни — бодрость, отчаянность, шаловливость. Ведь вы живете! *Вы можете испытывать удовольствие и без всякой причины!*

50

Одним из наилучших способов обогатить свою жизнь является расширение эмоционального диапазона. Сколько разных эмоций вы постоянно испытываете в среднем в неделю? *Запишите их.*

Теперь прочтите. Если у вас получилось менее двенадцати, добавьте те, которые вы любите проявлять чаще всего. Большинство людей испытывают лишь ничтожную часть из тысячи доступных им эмоций. **Поймите, что вы можете расширить диапазон эмоций путем иного направления своего внимания и изменения физиологии.** Выделите одну из позитивных эмоций, которая вам нравится, и сейчас же проделайте то, что вызывает у вас это чувство. Двигайтесь, жестикулируйте и говорите тем же тоном, каким обычно сопровождается у вас эта эмоция. Насладитесь немедленным изменением своего самочувствия!

51

Оказывались ли вы когда-нибудь в ситуации, которая приводила вас в безумную ярость, расстройство или потрясение и на которую сегодня, спустя годы, вы оглядываетесь с легкой улыбкой и даже смеетесь над тем, что некогда так возмущало вас? Всем известна фраза «Придет день, и вы будете смеяться над этим». А один из моих учителей, Ричард Бондлер, однажды сказал: «А зачем ждать? **Почему бы не посмеяться над этим уже сейчас?»**

Попробуйте сделать это сегодня. Посмейтесь над чем-нибудь, что вы считали раньше очень тяжелым. Вы почувствуете, как начинаете понемногу управлять ситуацией?

52

Случалось ли вам ожидать супругу(а) домой к определенному времени, а она (или он) опаздывала?

Возможно, вы считали это результатом непунктуальности. Возможно, со страхом думали, не случилось ли какого-нибудь несчастья по дороге домой. Или даже воображали, что она зашла в магазин купить вам подарок.

То, на чем мы сосредоточиваемся, и определяет наши чувства. А то, что мы чувствуем, наше душевное состояние, оказывает сильное влияние на наши поступки и взаимоотношения. Прежде чем делать поспешные заключения, рассмотрите все возможности и сосредоточьтесь на той, которая придаст вам сил и относительно которой вы можете принять меры.

53

*Прекрасной аналогией силы сосредоточенности могут служить автомобильные гонки. Когда машину начинает заносить, срабатывает естественный рефлекс — смотреть на стену, в бессильной попытке избежать столкновения с ней. **Но если вы сосредоточите внимание на том, чего боитесь, то именно это вас не погубит.** Профессиональные гонщики знают, что мы неосознанно поворачиваем руль в том направлении, на котором сосредоточено наше внимание, поэтому, зная, что от этого зависит их жизнь, они переключают внимание от стены на свободную часть трассы.*

На практике большинство людей сосредоточиваются на том, на чем не хотят сосредоточиваться, а не наоборот. Если пересиливает страх, укрепитесь верой и направьте внимание в нужном направлении; тогда ваши действия будут направляться в нужную сторону естественным путем. *Отбросьте страх и сосредоточьтесь на том, чего действительно хотите и чего заслуживаете.*

54

Эмоцию создает движение. В следующий раз, когда вам захочется «встряхнуться», но еще нет стопроцентного желания сделать это, почему бы не съездить куда-нибудь? Подобная прогулка является очень действенным средством изменить свое душевное состояние, так как:

1. Это прекрасное упражнение.
2. Она вызывает меньшее напряжение тела, чем бег.
3. Вам не нужно следить за выражением своего лица.
4. Вас будут занимать проезжающие мимо машины.

55

Наиболее эффективным способом контроля за тем, на чем мы сосредоточиваем внимание, является постановка вопросов. Ваш мозг даст ответ на любой поставленный вопрос. Например, если вы спрашиваете: «Почему те или другие люди имеют передо мной преимущество?», то поневоле сосредоточиваетесь на том, что вас обходят, независимо от того, правда это или нет. Но если вместо этого спросите: «Как улучшить эту ситуацию?», то, разумеется, получите ответы, которые дадут вам возможность предпринять позитивное действие.

56

Силу постановки правильных вопросов прекрасно демонстрирует случай с одним мальчиком, которого однажды избил балбес-семиклассник. Поклявшись отомстить, этот мальчик раздобыл ружье и подстерег своего мучителя.

Но перед тем, как выстрелить, он подумал: «А что будет со мной, если я спущу курок?» И воображение нарисовало ему ужасную картину: как его посадят в тюрьму, где он и проведет всю оставшуюся жизнь. Он отвел ствол и выстрелил в дерево.

Этим мальчиком был Бо Джексон. Одна лишь смена фокусировки, одна мысль, когда душевная боль пересилила предчувствие удовлетворения, возможно, решила судьбу неизвестного мальчугана, который стал впоследствии одним из самых величайших спортсменов-легенд.

Какие жизненно важные вопросы могли бы вы задать себе сегодня?

57

Вам когда-нибудь говорили: «У вас будет блестящее будущее»? Какие это вызывало у вас чувства? А что, если бы кто-нибудь сказал, что вам предстоит печальное будущее? Или что ваш план «звучит прекрасно» вместо «он подействовал на меня как ушат холодной воды»?

Разница не только в словах, но и в тех чувствах, которые они вызывают. Люди, которые называют будущее «блестящим» или «печальным», действуют в *визуальном* режиме, поддаваясь влиянию того, что они видят. На других людей большее воздействие оказывает то, что они слышат («звучит», «вызывает» — *аудитивный* режим); а есть и такие, чувства которых основываются на ощущениях («мурашки по коже», «ушат холодной воды» — *кинестетический* режим).

Какой из этих режимов наиболее часто попадает в зону вашего внимания?

58

Какие же способы являются разумными для стимуляции вашего эмоционального состояния, исключая сигареты, алкогольные напитки, переедание, злоупотребление кредитными карточками и другие средства с негативными последствиями?

Давайте сейчас же уделим несколько минут «мозговому штурму»!

1. Запишите все позитивные средства, которые вы используете в данное время, чтобы мгновенно заменить неприятные чувства приятными.

2. Добавьте несколько новых способов, которые, может быть, вы никогда не пробовали прежде, но которые, по вашему мнению, могли бы позитивно влиять также и на ваше душевное состояние. Не останавливайтесь, пока не запишете по меньшей мере 15 идей, а лучше 25 и более. Это упражнение вы, возможно, захотите повторять, пока не откроете сотни полезных способов изменить свое состояние!

59

Преодолевая «путь» от страдания к удовольствию, открывайте многочисленные позитивные способы изменения собственных видов на будущее.

Рассмотрим некоторые из этих стратегий.

Подпевайте в такт любимой музыке; читайте что-нибудь, где есть информация, которую вы можете немедленно применить; смейтесь, когда смотрите комедийный фильм или шоу; проплывите несколько кругов; пообедайте вместе со своей семьей или другом; потанцуйте; погрузитесь в теплую ванну; поделитесь с кем-нибудь пятью новыми идеями; рассказывайте глупые анекдоты друзьям, зная, что они все равно любят вас; записывайте свои мысли в дневник, обнимайте и целуйте супругу(а).

Выберите одну из этих стратегий и испробуйте ее прямо сейчас!

Раздел 3

Созидательные и разрушительные силы Убеждения

То разум превращает зло в добро, несчастье в счастье, нищету в богатство.

Эдмунд Спенсер

60

Какова же сила, определяющая то, что, несмотря на все попытки, нам не удастся сделать в своей жизни? Все дело в наших убеждениях — на что мы способны, что можем и чего не можем и кто мы есть. В гаитянской культуре вера человека в неумолимую власть знахарей-колдунов, «гадающих на костях», может действительно вызвать смерть. Но настоящим убийцей является убежденность, а не знахарь.

Были ли в вашей жизни какие-нибудь негативные убеждения? Как это повлияло на вашу жизнь? Каковы наиболее сильные убеждения, которые оказали заметное влияние на вашу жизнь? Какие новые, позитивные решения на будущее вы можете найти для себя и для других?

61

На протяжении тысячелетий было известно, что ни один человек не сможет пробежать милю за 4 минуты; это считалось физически невозможным. И все же Роджер Баннистер разрушил это убеждение, пробежав милю за 3 минуты 59 секунд. Как он это сделал?

Мысленно он постоянно видел свой триумф так ярко, что **эта уверенность передалась его нервной системе и он достиг тех физических результатов, которые соответствовали его мысленному представлению.** Следуя примеру Баннистера и твердо веря, что они тоже могут это сделать, еще несколько человек в течение года повторили его рекорд.

Какой барьер вам нужно преодолеть? То, что вам представляется невозможным сегодня, могло бы изменить не только вашу жизнь, но и жизнь окружающих вас людей, если бы вы обрели чувство уверенности.

62

В том, как сложилась их жизнь, люди часто винят обстоятельства. Но в действительности наша жизнь формируется в зависимости от того значения, которое мы придаем обстоятельствам.

Двое мужчин были ранены во Вьетнаме, их взяли в плен и все время подвергали пыткам. Один из них покончил жизнь самоубийством, другой выковал глубокую веру в себя, в гуманность и в своего Создателя. Сегодня этот человек, капитан Джеральд Коффи, поделился с нами своей историей, чтобы напомнить нам о силе человеческого духа, помогающей превозмочь любую боль, преодолеть любое препятствие и решить любую проблему.

Неужели вы допустите, чтобы прошлые обстоятельства омрачили вашу сегодняшнюю радость? А не взглянуть ли на эти обстоятельства под другим углом зрения? Может быть, они сделали вас сильнее, мудрее, и т. д.

63

Почему люди поступают так, а не иначе? Все зависит от их убеждений. И как это ни парадоксально, но если люди поверят в то, что, просверлив отверстие в голове, можно избавиться от головной боли, то они так и будут делать (и делают!), независимо от того, обосновано это убеждение или нет; подобным образом, если они будут убеждены, что их счастье заключается в помощи другим, они будут им помогать.

Убеждения делают одних людей нищими, других — богатыми. **Убеждения отличали Моцарта от Мэнсона, сделав одного героем, в то время как другой отказывался понимать, как это могло случиться.**

Какие убеждения направляют действия тех, кто вас окружает? Какие убеждения своих коллег, детей, родителей вы разделяете, а какие нет?

64

Когда бы и что бы с вами ни случилось, ваш мозг задает два вопроса: что я должен сделать, чтобы прекратить страдание и (или) продлить удовольствие? Ответы основываются на **обобщениях — убеждениях, которые вы формируете относительно того, что ведет к страданию, а что к удовольствию.** Помимо того что такие мелочи приводят в действие наши умственные и физические функции, они могут также сильно ограничить нашу жизнь. Так, некоторые люди выводят общее заключение, что они

некомпетентны, лишь потому, что не смогли довести до конца одно какое-то дело; для них, к сожалению, такое обобщение становится пагубным пророчеством.

Подумайте о недостатках, указанных в характеристике, которую вы, возможно, даете себе или кому-то другому. Действительно ли у вас есть на это веские причины? Нет ли каких-нибудь исключений? Может быть, ваше обобщение носит слишком поверхностный характер?

65

В нашей жизни все имеет то значение, которое мы этому придаем. Одной из чудесных способностей человека является его умение считать любое событие либо слишком важным, либо слишком мрачным.

Одни люди, пережив какую-нибудь душевную травму в прошлом, заявляют: «Из-за этого я никогда больше не полюблю и не воспряну духом». А другие относятся к этому более оптимистично: «Поскольку со мной поступали несправедливо, я стану более чутким к нуждам других людей» или «Потеряв ребенка, я направлю все свои силы на то, чтобы сделать мир более безопасным для детей».

Независимо от того, что именно происходит, *все* мы обладаем свойством наполнять вещи и явления субъективным значением. *Измените свою жизнь, придав новое значение происходящему.*

66

Убеждения обладают либо созидательной, либо разрушительной силой. Учитывая степень их удивительного влияния на нашу жизнь, необходимо осознать следующие три задачи:

1. Большинство из нас сознательно не выбирают, во что верить.
2. Часто наши убеждения основываются на неверном толковании прошлого.
3. Как только у нас сложилось какое-то убеждение, мы тотчас начинаем считать его неопровержимой истиной и забываем, что это всего лишь одно из проявлений реальности.

Есть ли у вас убеждения, которые не требуют доказательств? А есть ли противоположные убеждения, которые также могли бы быть истиной? Насколько изменилась бы ваша жизнь, если бы вы приняли противоположную точку зрения?

67

Убеждение — это не что иное, как чувство уверенности в значении того или иного явления. Например, если вы верите в то, что вы разумный человек, то это нечто большее, чем просто мысль: вы уверены, что вы разумный человек. Откуда же берется это чувство уверенности?

Вообразите крышку стола, но без ножек и какой-либо иной опоры. Чтобы эта мысль стала убеждением, наше воображение дорисовывает к крышке стола ножки. Эта убежденность в наличии ножек обеспечивается путем *ссылки на опыт*. Если вы, например, верите в то,

что вы умный человек, то у вас, вероятно, есть подтверждения этому (опыт) — вы хорошо учились в школе, вам часто говорили, какой вы сообразительный и т. д.

Однако наш источник уверенности не ограничивается только прошлым. Подобно Роджеру Банни-стеру, мы можем использовать воображение для создания плана действий и уверенности в них, которые мы уже пытались осуществить.

68

Мы можем обратить любую идею в убеждение, если у нас будет достаточно ссылок на опыт для подтверждения этого. Какое из нижеприведенных высказываний, по вашему мнению, правильное?

1. Люди в основном честны и порядочны.
2. Люди нечестны и заботятся только о себе.

Разве вы не найдете при желании подтверждения того, что люди в основном непорядочны? И разве вы не сможете так же легко найти свидетельства того, что люди в основном честны?

Какое из этих убеждений действительно верно? **К какому бы убеждению вы ни пришли, для вас оно будет истинным.**

69

Постоянное чувство уверенности может не только подвигнуть вас на выдающиеся свершения, но и незаметно подвести к информации, которая в корне изменит вашу жизнь.

Встречали ли вы когда-нибудь человека, который, испытывая необходимость обрести уверенность, не стал бы прислушиваться к новым идеям?

Если бы вы взглянули на собственные убеждения глазами другого человека, что бы вы увидели?

70

Убеждения управляют всем вашим поведением. Одни оказывают влияние только на определенный аспект нашей жизни, другие действуют более широко. Например, такое убеждение, как «Джон нечестен», оказало бы влияние только на ваши взаимоотношения с Джоном, а действие убеждения «Все люди нечестны» распространилось бы гораздо шире.

Такое всеобъемлющее убеждение, как приведенное выше, обычно основывается на каких-то обобщениях, сделанным давным-давно при чрезвычайных обстоятельствах. Мы могли полностью забыть об этом, но *подсознательно* все еще руководствуемся им при принятии решений.

Влияние убеждений на нашу жизнь может оказаться неограниченным, но это не значит, что оно обязательно будет негативным: измените одно основное убеждение — и вы измените каждый аспект вашей жизни к лучшему.

71

Разные убеждения обладают разной силой воздействия. Это так. Есть три разные степени убеждения: мнение, убежденность и уверенность. Мнение можно легко изменить, так как оно основано на преходящих представлениях. *Убежденность* — более сильное чувство, поскольку основано либо на многочисленных ситуациях, либо на случаях, сопровождавшихся наиболее сильными эмоциями. Тем не менее убежденность можно поколебать с помощью новых доказательств. *Уверенность* имеет отличительную особенность — она подкрепляется таким высоким эмоциональным напряжением, что человек, находящийся под его воздействием, не только чувствует себя уверенным, но готов прийти в ярость от любого рационального довода, высказанного против данного убеждения, если оно выносится на обсуждение.

Уверенность может быть непоколебимой, вдохновляющей или невероятно разрушительной. *Какие из ваших убеждений относятся к разряду мнений?* Какие из них сильнее? Есть ли такие, которые можно называть уверенностью?

72

Какова цель убеждения? Оно руководит нами при принятии решений относительно того, как скорее избежать страданий или получить удовольствие. Благодаря ему нам не нужно все время начинать с нуля, принимая то или иное решение. **Иногда в моменты наибольшего страха, боли или эмоционального накала мы ищем спасение в своих убеждениях.** Знаете ли вы кого-нибудь, у кого переживания вследствие неудачно сложившихся личных отношений перешли в убеждение, что он (или она) больше никогда не сможет любить?

Люди, имеющие определенные убеждения, принимают всю информацию с позиции этих убеждений; в критические моменты они предпочитают принять одиночество, депрессию и даже смерть, нежели отказаться от своих убеждений.

Есть ли у вас твердые убеждения? Какие из них вдохновляют, а какие деморализуют вас?

73

Благодаря страсти, которую она в себе несет, уверенность побуждает нас к действию. Человек, который искренне хлопочет о правах животных, делает это на основании убеждения, а тем, кто с увлечением тратит свободное время на просвещение общественности относительно таких проблем, как последствия переедания, руководит уверенность.

В какой области жизни ваша уверенность дала бы дополнительный толчок для преодоления препятствий? Например, можете ли вы сказать, что уверенность в том, что вы ни за что не позволите себе набрать лишний вес, заставляет вас постоянно поддерживать здоровый образ жизни? Знаете ли вы, что уверенность в том, что «всегда можно найти способ все изменить», могла бы помочь вам преодолеть самые трудные моменты жизни?

74

*Подумайте о тех глобальных изменениях, которые могли бы произойти в вашей жизни, если бы у вас было более сильное чувство уверенности, чтобы **поддержать свои позитивные убеждения.***

Для стимулирования уверенности пользуйтесь следующим упражнением:

1. Выберите убеждение, которое вы хотите поднять до уровня уверенности.
2. Находите новые и более сильные подтверждения этому убеждению. Например, если вы решили никогда больше не есть мяса, поговорите с вегетарианцами, чтобы выяснить, какое влияние оказал на них этот выбор.
3. Найдите или создайте побудительную ситуацию, которая вызовет сильную эмоциональную напряженность. Например, если вы решили бросить курить, посетите отделение интенсивной терапии в клинике, где проводят обследования пациентов на эмфизему.
4. Неважно, какие вы сделаете шаги — большие или маленькие, — просто начните вырабатывать в себе уверенность.

75

*Примером действия силы убеждения может служить исследование людей с раздвоением личности. **Благодаря силе убеждения и абсолютной уверенности в том, что они время от времени становятся кем-то еще, их разум каким-то удивительным образом изменяет их физиологию.*** Глаза меняют цвет, различные физические отметины, такие как рубцы и шрамы, то исчезают, то снова появляются, и то же самое происходит даже с такими болезнями, как сахарный диабет или высокое кровяное давление. Все это бывает основано на глубоком убеждении пациента в том, что он становится другим человеком.

Обратите внимание, какие перемены, пусть не на столь высоком уровне восприятия, произошли в вашей жизни, когда вы изменили какое-нибудь из своих убеждений.

76

*В чем же секрет успеха? Часто мы думаем, что все дело в даровании. **Я же считаю, что истинное дарование — это способность привести в действие свои потенциальные ресурсы, находясь в состоянии абсолютной уверенности.***

Карьера миллиардера Билла Гейтса началась с того времени, когда он, будучи студентом колледжа в Гарварде, дал слово создать программное обеспечение для компьютера, которого никогда не видел! Благодаря чувству уверенности (которое было совершенно необоснованным) он смог изыскать все ресурсы, необходимые для успешной реализации своего замысла, и тем самым заложил основу своего успеха.

Мы можем преуспеть на любом поприще, если, помимо того что посвятим себя достижению результата, будем еще и уверены, что обязательно достигнем его. *Как часто вы занимались аутотренингом, чтобы ощутить это вдохновляющее чувство?*

77

Возможно, Эйнштейн сказал об этом лучше: «Воображение сильнее знания». Оно неоднократно доказывало, что наш мозг не может определить разницы между тем, что мы явственно представляем, и тем, что испытали в действительности.

Как только вы это поймете, то сможете преобразить свою жизнь. Например, многие люди боятся даже сделать попытку, потому что они никогда не делали этого раньше. Тем не менее часто фундаментом успеха выдающихся людей, несмотря на негативный прошлый опыт, являлось яркое представление того, как они достигают желаемых результатов. Таким образом у них вырабатывалось чувство уверенности, которое и направляло их на раскрытие своего истинного потенциала.

Есть ли у вас какая-нибудь волнующая цель, осуществление которой включает то, чего вы никогда не делали прежде? Может быть, уже пришло время представить себя преуспевающим человеком?

78

Большинство людей, которые говорят, что надо быть реалистами, живут в страхе. Часто из-за прошлых разочарований и собственных неудач они боятся опять потерпеть фиаско. Ограничивающие убеждения, которые они выработали, чтобы защитить себя, вызывают у них колебания, страх перед риском и опасение отдалиться всецело делу; а в итоге они получают ограниченные результаты.

Лидеры редко бывают «реалистами» в общепринятом смысле. Но они последовательны и умны.

Махатма Ганди верил, что мог бы добиться для Индии права на самоуправление путем мирного, ненасильственного противостояния с Великобританией, то есть чего-то такого, что никогда не делалось раньше. Он не был реалистом, но он, безусловно, доказал правильность своей тактики.

Каких из так называемых «реалистических» убеждений вы могли бы избежать? Какими из новых, волнующих, нереалистических, но вполне возможных видов на будущее вы можете воспользоваться?

79

Если вы думаете, что можете сделать ошибку, то знайте, что лучше ошибиться в сторону переоценки своих способностей. Почему? От этого может зависеть ваш успех. Одним из отличий пессимистов от оптимистов является то, что после попыток освоить новые навыки пессимисты обычно точно оценивают результаты их выполнения, в то время как оптимисты считают свои действия более эффективными, чем они есть на самом деле.

В результате пессимисты отказываются от дальнейших попыток, не видя разумного довода продолжать бесполезные старания. **А позитивное восприятие оптимистов дает им эмоциональную поддержку, и постепенно они накапливают необходимый навык.** Таким образом, то, что по оценкам кажется нереалистичным, становится отражением реального навыка.

Помните, что прошлое никогда не повторяется в будущем. *Каков же будет, первый шаг на пути осуществления мечты, которую вы когда-то считали недостижимой?*

80

То, как мы справляемся с превратностями судьбы, формирует нашу жизнь в большей степени, чем что-либо другое. **Преуспевающие люди обычно смотрят на проблемы как на что-то проходящее**, в то время как неудачники даже самые незначительные проблемы воспринимают как невзгоды, которым не будет конца. Адаптация к крайней мысленной установке является первым шагом к западне, которую д-р Мартин Селигман называет *приобретенной беспомощностью* и которая может быть вызвана следующими тремя формами восприятия:

1. Эта проблема *постоянная* (вместо того, чтобы считать ее временной).
2. Эта проблема *всеобъемлющая* (вместо того, чтобы считать, что она оказывает влияние только на какую-то одну сферу вашей жизни).
3. Эта проблематичного *характера*, свидетельствующая о том, что с нами что-то не так (вместо того, чтобы считать ее благоприятной возможностью для познания мира).

В течение нескольких следующих дней мы будем сосредоточиваться на противодействии этим расслабляющим убеждениям. *На сегодня помните, что «и это тоже пройдет», чтобы противостоять первому негативному самоубеждению. Если вы будете настойчиво следовать этой заповеди, то обязательно найдете выход.*

81

Способность широко смотреть на вещи дает возможность тем, кто добивается своего, избежать участи стать жертвой мысленной установки на «всеобъемлющую проблему». Вместо того чтобы заявлять: «Из-за моего обжорства рушится вся моя жизнь», они сказали бы так: «Я положу конец этой отвратительной привычке объедаться», и сосредоточились на перестройке своих привычек. С другой стороны, те, кто считает свои проблемы всеобъемлющими, заявляют, что *они* неудачники, потому что им не повезло в какой-то одной области, — обобщение, вызывающее у них чувство совершенной беспомощности.

Для того чтобы преодолеть ошибочное убеждение в том, что та или иная проблема непреодолима, вы должны немедленно взять какую-то ее часть под контроль. Неважно, сможете ли вы справиться даже с самой незначительной частью данной проблемы; *просто начните это сейчас же.*

82

Оптимисты воспринимают неудачи как полезный опыт, как вызов, требующий изменить подход к делу, пессимисты — как нечто личное, интерпретируя их как свидетельство какого-то глубоко сидящего внутри изъяна в характере. Поскольку они всецело погружаются в переживания, связанные с данной проблемой, то постоянно пребывают в угнетенном состоянии. Да и как можно изменить всю жизнь одним мановением руки?

Во что бы то ни стало избегайте убеждения, что ваша проблема «личного характера». Считайте, что проблемы — это ценная обратная связь, которая поможет вам вести более раскрепощенный образ жизни, и будьте благодарны судьбе за эти дары.

83

Все личные крупные достижения начинаются с перемены убеждений. Как сменить ограничительные убеждения? Наиболее эффективный способ подорвать старое убеждение — поколебать укоренившуюся в вас уверенность путем постановки ряда вопросов.

Помните, что ваш мозг всегда старается оградить нас от страданий, поэтому подумайте обо всех негативных последствиях, которые вызывает данное убеждение. *Спросите себя:*

1. Когда я пересматриваю это убеждение, не кажется ли оно мне глупым, смешным, дурацким?
2. Чего мне уже стоило это убеждение? Насколько оно сковывало мои действия в прошлом?
3. Чего оно может стоить мне в будущем, если я не изменюсь сейчас?

Ответы на подобного рода вопросы могут помочь вам связать неприятные чувства со старым, негативным убеждением и дать возможность заменить его на другое, позитивное.

84

Для того чтобы быть счастливыми, люди должны знать, что они продолжают «расти». А чтобы преуспеть в современном деловом мире, нужно постоянно совершенствовать структуру предприятий.

Ясно, что необходимость непрерывных улучшений должна быть каждодневным принципом, а не правилом, которому следуют от случая к случаю.

Японцы дали этому название *кайзен*, что значит «сосредоточиться на постоянном улучшении качества продукции и обслуживания». **Я предлагаю, чтобы мы посвятили себя процессу постоянного и непрекращающегося усовершенствования!** Если мы будем привычно сосредотачиваться на том, как улучшить дела, которые уже и без того достигли немалых высот, то представляете, как подобный душевный подъем может способствовать преобразованию наших организаций, семейных и общественных отношений?

Как немедленно воплотить эту философию на практике?

85

Самая позитивная уверенность формируется на базе осознания того, что каждый божий день вы так или иначе самосовершенствуетесь. **Я не беспокоюсь о поддержании достойного уровня своей жизни, потому что ежедневно тружусь, чтобы сделать ее лучше.**

86

Одним из секретов успеха легендарного тренера НБА Пата Райли является его установка добиваться постепенного, постоянного совершенствования. В 1986 году ему был брошен серьезный вызов: его команда считала, что играет как никогда хорошо, но тем не менее год назад она проиграла на чемпионате. Чтобы вдохновить ее подняться на более высокий уровень игры, Райли убедил спортсменов, что если каждый из них повысит свою работоспособность хотя бы на процент в пяти главных зонах, то общий результат в корне изменится.

Гениальность этого плана заключалась в его простоте: каждый член команды был уверен, что может сделать это. Каждый игрок должен был повысить свою работоспособность всего на 5 процентов, но если умножить эту цифру на 12 игроков, то получится 60 процентов на всю команду — и это был лучший сезон!

А чего могли бы достичь вы, производя небольшие, но постоянные улучшения?

87

Какие убеждения ежедневно управляют вашими мыслями, решениями и действиями? Сделайте следующие задания, чтобы понять, насколько сильно влияют на вас ваши убеждения.

1. Напишите сверху на листе бумаги «вдохновляющие убеждения», а на другом листе — «расслабляющие убеждения».
2. В течение следующих десяти минут напишите на этих двух страницах все свои убеждения. Запишите все, какие придут вам в голову.
3. В процессе «мозгового штурма» включите сюда убеждения общего характера и более конкретные. Удостоверьтесь, что включили также убеждения типа «если бы... то»; например: «Если бы я постоянно выкладывался, то преуспел бы» или «Если бы я показал этому человеку свой темперамент, то обезоружил бы его».

88

*Одним из самых эффективных способов улучшить вашу жизнь является **определение и усиление имеющихся у вас убеждений, которые будут способствовать осуществлению вашей мечты.***

1. Перечитайте составленные вами списки вдохновляющих и расслабляющих убеждений. Обведите кружочком три из наиболее вдохновляющих.
2. Как именно эти убеждения вдохновляют вас? Каким образом они укрепляют характер или способствуют позитивному изменению жизни? А если бы они были еще сильнее, то какое бы действие оказали?
3. Создайте одно сильное убеждение из какого-нибудь или из нескольких вдохновляющих. Выработайте непоколебимую уверенность, которая направит ваши поступки в нужном направлении. А теперь начинайте действовать согласно своим убеждениям!

Пора избавиться от убеждений, которые больше не приносят вам пользы!

1. Выберите два самых расслабляющих убеждения.
2. Выбейте у них «из-под ног» опору с помощью вопросов: Насколько это убеждение смешно или нелепо? Был ли тот человек, который внушил мне это убеждение, образцом для подражания? Если я не избавлюсь от этого убеждения, то чего оно будет стоить мне как эмоциональная нагрузка, физическая, финансовая? Какую роль оно сыграет в моей личной жизни? Как это отразится на моей семье и дорогих мне людях?
3. Мысленно представьте негативные последствия этих убеждений. Примите раз и навсегда решение, что вы больше не желаете «платить по этим счетам».
4. Запишите два новых убеждения взамен двух прежних.
5. Укрепите новые, вдохновляющие убеждения посредством визуализации и предвкушения тех бесчисленных благ, которые они принесут.

90

Сила ожидания и надежда на будущее повышение работоспособности прекрасно подтверждается документально и называется эффектом Пигмалиона. Было проведено исследование, во время которого учителям сказали, что **несколько учащихся в их классах — очень одаренные дети и для того, чтобы они проявили свои способности, нужно постоянно создавать им условия соревнования.** Учителя подчинились этому требованию; и неудивительно, что те учащиеся стали впоследствии ведущими специалистами. Однако ученики, охарактеризованные одаренными, в действительности до проведения исследования не отличались большими умственными способностями. А некоторые считались вообще слабыми учениками. В чем же разница? Да в том, что теперь их поддерживало вновь обретенное чувство уверенности в своем превосходстве (определенное одним из учителей как «ложное» убеждение)!

Поэтому постарайтесь понять важность своей самооценки и убеждений относительно других людей. *Чего бы вы достигли, если бы, только поверили, что сможете реализовать свои потенциальные возможности?*

Раздел 4

Вопрос — это и есть ответ

Вопросы

Не уставайте задавать вопросы. Любознательность имеет особое право на существование. Человек не может не испытывать благоговейного трепета, созерцая тайны жизни и вечности, удивительное устройство окружающего мира. И хорошо, если каждый день находится кто-то, пытающийся понять хоть самую малость из этого таинства. Не утрачивайте с годами святой любознательности.

91

Вопросы — лазерный луч человеческого сознания. Используйте его силу, чтобы преодолеть любое препятствие или проблему.

92

*В чем основное различие между преуспевающими людьми и неудачниками? **Все очень просто, преуспевающие люди — это те, которые задают лучшие вопросы и в результате получают лучшие ответы.*** На заре автомобильной эры сотни людей возились над проектированием автомобиля, а Генри Форд стоял в стороне и спрашивал себя: «Как бы мне запустить такую штуку в массовое производство?» В то время как миллионы людей в Восточной Европе молча изнывали под железной пятой коммунизма, лишь Лех Валенса имел мужество задать себе вопрос: «Как мне поднять жизненный уровень трудового народа? »

А если бы вы дали волю своему воображению, то куда завели бы вас ваши вопросы?

93

*Согласны вы или нет со следующим утверждением: Мышление — это не что иное, как постановка вопросов и ответы на них? Для того чтобы дать какой-нибудь ответ, разве вы сначала не задаёте себе, скажем, такой вопрос: «Действительно ли это так?» или «Согласен ли я с тем, что он говорит?» В большинстве случаев мыслительный процесс — начиная с оценки («Почему это так?»), проходя этап воображения («Что в данном случае возможно?») и заканчивая принятием решения («Что мне предпринять?») — включает вопросы и ответы на вопросы. **Следовательно, если мы хотим изменить уровень своей жизни, нам нужно изменить привычную схему постановки вопросов как себе, так и другим.***

94

Испокон веков дети были великими мастерами задавать вопросы. А не выиграли бы и мы, подражая непосредственности и любопытству детей, которые абсолютно уверены, что получат ответ?

95

*Дело моей жизни — **результат постоянной постановки вопросов:** Что заставляет людей делать то, что они делают? Что дает возможность одним людям добиться успеха, если, как нам кажется, они обладают гораздо меньшими ресурсами, чем те, которые ничего не смогли достичь? Как добиться таких же результатов? Как быстрее и проще произвести необходимые изменения? Как поднять уровень жизни всего народа?*

А постановка каких основных вопросов формирует в настоящее время вашу жизнь?

96

Правильно поставленные вопросы определяют высокий уровень жизни. Бизнес процветает, когда те, кто принимает решения, задают правильные вопросы относительно производства продукции, рынков сбыта или стратегического планирования. Личные взаимоотношения процветают, когда люди задают правильные вопросы относительно того, где кроются потенциальные конфликты и как поддержать своего партнера, вместо того чтобы срывать друг на друге свое дурное настроение. Человеческие сообщества выигрывают от того, что лидеры задают правильные вопросы относительно важности целей и путей объединения граждан для совместной работы по их достижению.

Бели вы решили улучшить какую-либо сферу своей жизни, то нужно задать соответствующие вопросы, чтобы получить нужные вам ответы — решения, — которые быстро приведут вас и тех, кого вы любите, к успеху и радости. *Не нужно ли вам задать вопросы о качестве, обязательствах, вкладах?*

*Вопросы дают толчок воображению. Ставить вопросы относительно наших ограничений — все равно что сносить стены, чего бы это ни касалось — бизнеса, личных или международных взаимоотношений. **Весь прогресс человечества основан на постановке новых вопросов.***

Какой новый вопрос вы могли бы себе задать, чтобы прийти к ответам, которые будут способствовать улучшению вашей сегодняшней жизни?

98

*Нет сомнений, что способности нашего мозга феноменальны. **В сущности, объем памяти мозга можно сопоставить по размеру с двумя зданиями Всемирного торгового центра.*** Тем не менее без понимания того, как найти и использовать все то, что там накоплено, этот потенциал бесполезен. Что дает вам возможность получать желаемое из вашего личного банка данных? Доминирующей в данном случае является сила постановки вопросов. Часто наше неумение использовать собственный опыт не является сбоем в памяти. Прежде всего неумение задавать вопросы препятствует проявлению наших способностей.

99

Ваш мозговой умственный компьютер всегда готов вам служить, и, какой бы вопрос вы ему ни задали, он всегда найдет на него ответ. Если вы зададите какой-нибудь нелепый вопрос типа «И почему я все время кручусь?», то получите такой же нелепый ответ. А если зададите более толковый вопрос, например: «Как бы мне использовать это?», то он автоматически приведет вас к решению.

Новые вопросы дают новые ответы. *Какой воодушевляющий вопрос вы могли бы задать себе или дорогому вам человеку прямо сейчас?*

100

*Движущую силу постановки блестящих вопросов прекрасно иллюстрирует случай с одним моим хорошим другом — В. Митчеллом. После аварии, в которой он получил ужасные ожоги и перестал владеть ногами, он не пожелал предаваться унынию, а спросил себя: «Что у меня осталось? **На что я способен в нынешнем моем положении и что я могу делать даже лучше, чем прежде?** Какой я могу внести вклад в общее дело?»*

В госпитале он познакомился с медсестрой Энни и сразу же влюбился в нее. Имея обгоревшее до неузнаваемости тело и парализованные ноги, он с удивительной смелостью спросил себя: «Как бы мне назначить ей свидание?» А вскоре они поженились.

Если пренебречь вероятностью неудачи или отказа, то какие вопросы задали бы вы себе сейчас?

101

Когда люди неохотно завязывают романтические отношения, возможно, они задают вопросы, которые порождают сомнения, типа «А что, если есть кто-нибудь получше?», «А что, если я свяжу себя сейчас какими-то обязательствами и упущу лучшую возможность?» Эти сомнения отравляют им удовольствие от того, что они уже имеют.

Не лучше ли было бы вместо этого задавать тому, кто уже рядом с вами, такие вопросы: «Почему мне так повезло встретить тебя на жизненном пути?», «Что я больше всего люблю в тебе?» или «Насколько полнее будет наша жизнь благодаря этому союзу?»

Какие вопросы вы могли бы задать себе и своему партнеру, которые заставили бы вас почувствовать себя самыми счастливыми людьми на земле?

102

Неважно, чего мы уже достигли, обязательно придет время, когда перед нами встанут преграды на пути личного или профессионального совершенствования. Вопрос не в том, будут ли у вас проблемы, а в том, как вы будете справляться с ними. Пользуйтесь нижеприведенным перечнем вопросов с целью изменить свое душевное состояние и обрести способность принимать решения.

Вопросы для решения проблем

1. Что сложного в этой проблеме?
2. Что еще не завершено?
3. Что бы такое сделать, чтобы направить все в нужное русло?
4. Чего не следует делать, чтобы направить все в нужное русло?
5. Как бы так сделать, чтобы процесс выполнения того необходимого, что направит все в нужное русло, доставлял мне удовольствие?

103

Что дало возможность Дональду Трампу осуществить свою мечту, купив имение? Несомненно, одной из разгадок этого было его умение оценить ситуацию. Оценивая любую недвижимость, которая, как ему казалось, заключала в себе огромный потенциал с точки зрения экономической выгоды, он спрашивал себя: «А какова обратная сторона дела? Что худшее может случиться и смогу ли я с этим справиться?» Если он знал, что может справиться, то заключал сделку, поскольку внешняя сторона вопроса решалась сама собой.

Когда у Трампа начались неприятности, посторонние наблюдатели отмечали, что он имел вид несгибаемого человека, который может пренебречь обратной стороной дела.

Помните, что имеют значение не только те вопросы, которые вы задаете, но и те, которые не смогли задать и которые несмотря на это формируют вашу судьбу.

104

*Вопросы, которые вы задаете постоянно, вызывают или спад нервозности или чувство удовольствия, возмущения или воодушевления, страдания или восторга. **Задайте вопросы, которые поднимут ваше настроение, способствуя достижению высшего мастерства.***

Если вы неоднократно пытались и вам так и не удалось сбросить вес, не могло ли это случиться потому, что вы задавали себе неправильные вопросы типа «Что вызывает прибавление веса?» или «От какой сладкой, высококалорийной пищи я могу отказаться?»

Что, если бы вы вместо этого спросили так: «Чем мне действительно питаться? Какие легкие, вкусные, дающие энергию блюда я могу есть? Будет ли это очищать или засорять мой организм?» А если поддались соблазну попить: «Если я съем это, то от чего мне придется отказаться, чтобы все же достичь своей цели? Какова будет потом расплата, если я позволю себе это удовольствие сейчас? »

Одно какое-нибудь изменение в привычной схеме вопросов, которые вы себе задаете, может существенно изменить качественный уровень вашей жизни.

106

*Вопросы немедленно изменяют то, на чем мы сосредоточиваемся и, следовательно, как себя при этом чувствуем. **Разве в вашей жизни не было таких прекрасных моментов, благодаря которым — стоит вам только вспомнить о них — вы тут же ощущаете прилив сил и бодрое настроение?** Возможно, это был день, когда вы начали самостоятельный путь в жизни, рождение первого ребенка или душевный разговор с другом, который помог вам обрести уверенность и «воспарить до небес». Такие вопросы, как «За что я должен быть благодарен?» и «Что есть хорошего в моей жизни сейчас? », ведут нас к воспоминаниям об этих моментах, позволяя не только почувствовать, что жизнь удалась, но также поддержать тех, кто рядом с нами.*

107

*Существует огромная разница между утверждением и вопросом. Вы можете повторять такие утверждения, как «я счастлив, я счастлив, я счастлив», весь день напролет, но это не принесет того состояния уверенности, которое даст постоянная постановка таких вдохновляющих вопросов, как: **«Чему я радуюсь сейчас? Чему бы я мог радоваться сейчас, если бы захотел? Как бы это повлияло на мое душевное состояние?»** Вопросы направляют ваше внимание и дают реальное основание для эмоционального подъема. Таким образом, вместо обычного прозаического убеждения вы приобретаете иное эмоциональное состояние — что-то осязаемое, что-то такое, что будет еще продолжаться какое-то время.*

108

Как можно немедленно улучшить свою жизнь? Путем раскрытия и моделирования привычных вопросов со стороны тех людей, которых вы уважаете. Если вы найдете очень счастливого человека, то даю вам гарантию, что этому есть только одно объяснение: этот человек всецело сосредоточивался на том, что может сделать его счастливым, и постоянно задавал вопросы, как стать еще счастливее. Люди, у которых хорошо идут финансовые дела, задают всевозможные вопросы относительно капиталов, отличаясь этим от неблагополучных людей.

Новый успех в любой сфере вашей жизни тесно связан с новым вопросом, который вы смоделировали для себя, позаимствовав у человека, уже преуспевшего в подобном деле. Помните: нужно спрашивать, и вы обязательно получите ответ!

109

Одной из основных составляющих успеха является готовность воспринимать ответы. Вспомним, когда Уолт Дисней создавал свое «Волшебное королевство», у него был единственный путь для получения необходимой информации. Он сделал схему со всеми этапами проекта и предложил сотрудникам представить ответы на вопрос: «Как можно это усовершенствовать?» Таким образом Дисней получил доступ к многочисленным ресурсам творческой мысли своих помощников, что дало удивительные результаты по качеству и полноте информации.

Необязательно находиться у руля ведущей организации, чтобы пользоваться подобным средством. *Как вы можете перенести свое внимание в новом направлении?* Кто из тех людей, которые ежедневно сотрудничают с вами, мог бы обеспечить вас ценными ресурсами по первой вашей просьбе?

110

*Ответы, которые мы, получаем, зависят от вопросов, которые мы задаем. Главное, как раскрыт конкретный вопрос — это способствует проявлению смекалки и изобретательности. Например, если для вас важны познание и прогресс, то вопрос «**Как мне использовать эту ситуацию, чтобы работать еще лучше в будущем?**» будет наиболее эффективным при разрушении негативной эмоциональной формы поведения.*

Если у вас особенно крупные неприятности, спросите: «А будет ли это иметь какое-то значение через десять лет?»

Для того чтобы справиться с неприятностями, связанными с личными отношениями, задайте такой вопрос: «Что еще могло бы оказать влияние на этого человека и что я сам могу сделать в этой ситуации?» — это будет наикратчайший путь к разрешению ваших трудностей, поскольку в нем есть оттенок сочувствия.

111

Человек — это непостижимое «создание, способное все вычеркнуть из своей памяти». Из всех вещей, которые мы можем увидеть за данный отрезок времени, лишь на очень немногих мы можем сознательно сосредоточиться.

Задавая себе или кому-то другому вопрос, мы тем самым производим мгновенное переключение внимания. Например, такой вопрос, как: «Представляете, какой толчок

техническому прогрессу даст то, что вы создали?», может сразу перечеркнуть все неприятные моменты, которые возникали у ваших коллег или членов команды по ходу создания проекта, и переключить их внимание на возможные будущие успехи.

Может быть, вы знаете кого-нибудь, кто действительно получил позитивные результаты от подобного стимула?

112

Кто ищет, тот всегда найдет. Чтобы доказать себе это, сделайте эксперимент. Даже если у вас сейчас все хорошо, найдите минутку, чтобы оглядеть помещение, где вы находитесь, и спросите себя: «Что я вижу в этом мрачного?» Присмотритесь и отметьте про себя все, что имеет темный цвет.

Затем закройте глаза и вспомните все, что имеет *зеленый* цвет. Это довольно трудное упражнение даже в том случае, если вы уже знакомы с данным помещением, а если находитесь в незнакомом месте, то это будет сложной задачей. Вы с легкостью вспомните все, что имело темный цвет, но, вероятнее всего, с зеленым будет сложнее.

В заключение откройте глаза и посмотрите на все зеленое; эти предметы как будто прячутся от вас, ускользая из вашего поля зрения! **Итак, запомните: «Ищите, и найдете».** Но ищите сознательно.

113

Принимая решения относительно возможности или невозможности чего-то, мы часто опираемся на привычный способ постановки вопросов. В зависимости от используемых слов и порядка их следования мы можем даже не рассматривать те или иные возможности или принять их как должное. Задавая, например, вопрос: «Почему я всегда сам порчу себе настроение?» мы приводим в действие само пророчество; оно как бы заранее предполагает наше уклонение от дела, хотя на самом деле это может быть и не так.

Научитесь использовать предположения себе на пользу. Находите подтверждение новым вдохновляющим убеждениям. Спросите себя: «Как данный опыт углубил бы мои познания?» или «Как можно укрепить наши отношения, основываясь на прожитых вместе годах?»

114

Вопросы рождают ответы даже тогда, когда кажется, что их невозможно найти.

Когда я только основал свое дело, один мой коллега растратил огромную сумму денег. **Вместо того чтобы заявить о банкротстве (о чем я неоднократно советовался с адвокатами), я спросил себя: «Как бы мне вывернуться?** Что мне предпринять, чтобы заставить мою компанию сделать рывок вперед? Как помочь людям?» Эти вопросы подсказали мне решение создать отдел по выпуску серии популярных телевизионных информационных сообщений, которые принесли бы пользу миллионам людей.

Вы отказываетесь от задуманного, если сразу не получаете необходимых вам ответов? Или продолжаете задавать всевозможные вопросы, чтобы все-таки получить нужный ответ?

115

Сделайте так, чтобы каждодневный успех стал своего рода ритуалом. Каждое утро вставайте, имея хотя бы два-три ответа на один из вопросов, вызывающих у вас положительные эмоции. Если возникнут затруднения с ответом, то просто добавьте вспомогательное слово «могло бы». Например, если вы не можете ответить на вопрос: «Что больше всего радует меня в жизни в данный момент?», спросите: «Что могло бы радовать меня в жизни в настоящий момент?»

Утренние вопросы-стимуляторы

1. Чему я радуюсь в своей жизни в данный момент? Что делает меня счастливым? Какие я испытываю при этом чувства?
2. Что беспокоит меня в жизни сейчас? На чем основано это беспокойство? Какие вызывает во мне чувства?

116

Утренние вопросы-стимуляторы (продолжение)

3. Чем я горжусь в своей жизни в данный момент? Что заставляет меня гордиться? Какие это вызывает во мне чувства?
4. За что я испытываю признательность в своей жизни в данный момент? Что делает меня благодарным? Какие чувства во мне возникают?
5. Чем я больше всего наслаждаюсь в своей жизни сейчас? Что именно вызывает удовольствие? Какие я испытываю чувства?
6. Какие я беру обязательства в своей жизни в данный момент? Что вынуждает меня к этому? Какие это вызывает чувства?
7. Кого я люблю? Кто любит меня? Что вызывает во мне чувство любви? И какие будит во мне чувства?

Далее вы узнаете, как сделать этот ежедневный ритуал более эффективным.

117

Прекрасным завершением утренних вопросов-стимуляторов являются три вечерних вопроса-стимулятора, предназначенные для распределения дневных проблем в перспективе. Так как вы задаете себе вопросы в течение всего дня, то почему бы не задать вопросы, которые поднимут вам настроение перед сном?

Вечерние вопросы-стимуляторы

1. Какова моя сегодняшняя отдача? Каким образом я распределил свой день?
2. Что я сегодня узнал? Чем отличился?

3. Как сегодняшний день повысил уровень моей жизни? Каким вкладом в будущее может послужить сегодняшний день?
4. (Необязательно: повторить утренние вопросы).

118

*Единственное, что ограничивает постановку ваших вопросов, — это самоубеждение относительно того, что возможно. Основным убеждением, благодаря которому удачно сложилась моя судьба, является то, что, **постоянно задавая вопросы, я знаю, что обязательно получу на них ответы.** Точно как в игре «Опасность!» , в которой уже есть все ответы и всё, что нужно сделать, — это задать правильный вопрос.*

119

Какие вопросы было бы полезно задавать себе регулярно? У меня есть два любимых вопроса, являющихся одновременно самыми простыми и самыми эффективными для преодоления проблем: «Что в этом замечательного?» и «Как я могу это использовать? » Постановка первого вопроса подрывает негативную движущую силу и напоминает о том, что мы можем выбирать любое значение независимо от ситуации. Постановка второго вопроса направляет внимание скорее на «как», чем на «почему», — на решения и выгоду, а не на проблемы, которые невозможно разрешить.

Какие два вопроса вы можете задать, чтобы изменить свое душевное состояние и начать пользоваться внутренними ресурсами? Добавьте их к своим утренним вопросам-стимуляторам, с тем чтобы они стали неотъемлемой частью вашего ежедневного ритуала, направленного на успех.

120

Простой вопрос, который может существенно изменить дело, предложил мне Лео Бускалья, внесший огромный вклад в сферу человеческих отношений. Когда Лео был еще подростком, его отец каждый вечер задавал ему вопрос: **«Что ты узнал сегодня?»** Мальчик знал, что должен дать ответ — и хороший ответ. Если он в какой-то день не узнал в школе ничего интересного, то спешил заглянуть в энциклопедию. На протяжении последующих нескольких десятков лет Лео по-прежнему каждый день не ложится спать, пока не узнает что-нибудь новое и ценное.

Как могла бы значительно улучшиться ваша жизнь или жизнь ваших детей благодаря постановке этого или ему подобного вопроса дополнительно к вашей ежедневной программе? Каким образом вы могли бы сделать этот процесс столь же необходимым, как еда и сон?

121

*В какой-то момент нужно перестать задавать вопросы и приступить к действию. Такие вопросы, как: «В чем цель моей жизни?», «В чем мое предназначение?» и «Почему я здесь?» — имеют невероятную силу, но **если вы прилагаете отчаянные усилия, чтобы получить идеальный ответ, то недалеко уйдете.** Любой удобоваримый ответ на вопрос часто является как раз тем ответом, на который следует положиться. Поэтому, для того*

чтобы добиться результатов, сначала решите, что для вас важнее всего — по крайней мере, в данный момент, — и используйте энергию для преобразования собственной жизни.

Раздел 5

Привыкайте к переменам

Как создать условия для успеха

Привычка — это либо лучшая из служанок, либо худшая из повелительниц.

Натениэль Эммонс

122

Я всегда гордился своей способностью оказывать влияние почти на всех, содействуя изменению их жизни. Однажды я испытал горькое разочарование, когда человек, которому я помогал когда-то бросить курение, подошел ко мне, вытащил из кармана сигарету и сказал: «Вы проиграли!»

«Что вы имеете в виду?» — спросил я, желая узнать, что случилось.

«После наших занятий я не курил два с половиной года. А однажды, находясь в состоянии стресса, зажег сигарету и с тех пор курю. Это ваша вина! Вы плохо меня запрограммировали!»

Несмотря на то что манеру его поведения нельзя было назвать корректной, этот человек преподнес мне неожиданный урок. Он напомнил мне о необходимости **нести личную ответственность за совершающиеся в нас изменения**. Никто не может вас «запрограммировать». Вы должны *сами дать себе установку*.

123

Любое совершаемое нами изменение будет только временным, если мы не заставим себя — именно себя и никого другого — отвечать за происходящие с нами изменения. Мы должны усвоить три основных правила.

1. **Это должно измениться.** Одной уверенности в том, что мы *должны* измениться, недостаточно.
2. **Я должен изменить это.** Другие могут инструктировать меня, но ответственность лежит на мне.
3. **Я могу изменить это.** Я создал то, что умел, пользуясь своим опытом; следовательно, я могу изменить это.

124

Что в действительности вызывает изменения? Это происходит, когда изменяется восприятие нервной системы, связанное с каким-нибудь нашим опытом, переживанием.

До тех пор пока сигареты доставляют вам удовольствие, вас будет тянуть к ним. И только когда сигарета ассоциируется с чувством отвращения, «пепельницей во рту» и со смертью, тогда произойдет действительно долговременное изменение.

И хотя мы стараемся это отрицать, но **то, что обычно приводит в действие наше поведение, — это внутренняя реакция, а не умственные выкладки.** Вы понимаете, что шоколад вреден, но все-таки едите его. Почему? Потому что вас приводит в действие в основном не то, что вы сознаете разумом, а то, с чем научились связывать *в рамках вашей нервной системы* представление о страдании и удовольствии. Это наши нейроассоциации, которые мы устанавливаем в нервной системе, определяют то, что мы будем делать.

125

Почему не срабатывает большинство попыток избавиться от какой-нибудь привычки? Потому что, садясь на диету, обливаясь холодной водой или отрывая кредитные карточки, мы имеем дело только с симптомами проблемы. Если мы не устраняем саму *причину*, она опять всплывет на поверхность.

Разработанная мной методика — нейроассоциативная обусловленность (НАО) — очень простая, но эффективная шестиступенчатая стратегия выработки долгосрочного изменения:

- 1. Четко установите, чего вы действительно хотите.** Большинство людей концентрируются на том, чего они не хотят.
- 2. Применяйте систему рычагов.** Добейтесь того, чтобы желаемое изменение сделалось необходимым.
- 3. Устраните ограничение.** Избавьтесь от привычки «сдерживаться».
- 4. Создайте новую, стимулирующую альтернативу.** Вы не можете просто прекратить испытывать эмоции или перестать вести себя так или иначе; их нужно заменить другими формами поведения.
- 5. Поставьте себе условие** — выработать новую привычку.
- 6. Испытайте ее.** Убедитесь, что она срабатывает!

126

Что мешает нам измениться? **Нас тянут назад некоторые убеждения как личного, так и общественного характера.**

Многие люди не верят, что могут измениться, только потому, что им не удалось предыдущие попытки; или потому, что считают изменение длительным, болезненным процессом. Если это не так, говорят они, тогда почему же они не изменились до сих пор? Более того, если вы за пару минут решите какую-нибудь проблему, над которой бились в течение ряда лет, то ваши друзья и близкие могут спросить: «Если это было так просто, то зачем мы убили столько времени, беспокоясь о твоих делах?» Имея все эти негативные

«побуждения», мы научились выбирать самый длинный путь, чтобы люди могли «оценить» наше изменение.

Страхните с себя этот массовый гипноз и поймите, что новые действия дадут теперь новые результаты.

127

Нас учили, что быстрые перемены — в поведении, убеждениях или чувствах — означают, что мы лицемерны, непостоянны или ненадежны. И наоборот, люди считают неизменность «стоящим», «надежным», «последовательным» качеством. Такие представления оказывают огромное внешнее давление, вызывающее желание сохранить статус-кво и продолжать делать именно то, чего от нас ждут.

Подумайте только, ведь если вы можете мгновенно создать проблему, то сможете так же быстро и легко разрешить ее! Подумайте, что отнимает больше времени: само изменение или принятие решения о том, что это изменение необходимо?

*Чтобы что-то быстро изменить, нужно быть прежде всего уверенным в том, что это необходимо сделать **сейчас же**.*

128

С вами всё в порядке. Вы не переменчивы, как ветер. Вам не нужно становиться «неизменным».

Чтобы выработать новую манеру поведения, вам нужно просто «перемонтировать» себя. Ресурсы, необходимые вам для того, чтобы изменить что-то в своей жизни, находятся внутри вас в данный момент и только ждут, когда их задействуют.

Если вы хотите произвести улучшение в некоторых сферах своей жизни, в поведении или в области эмоций, определите это сейчас и пользуйтесь остальной частью этого раздела в качестве руководства по достижению желаемого.

129

Первый определяющий шаг НАО

Определите, чего вы действительно хотите и что мешает вам сейчас добиться этого.

Вспомните, что мы получаем то, на чем сосредоточиваем свое внимание. Вместо того чтобы долго размышлять над тем, чего вы не хотите, четко установите, чего вы *хотите*. Например, чем задаваться целью «бросить курить», лучше примите решение «стать более здоровым, гибким и активным, чем когда-либо прежде». Чем конкретнее будет цель, тем больше энергии появится у вас для ее быстрого достижения.

Как только вы решили, чего хотите, обдумайте, с тем вы можете столкнуться, какие предполагаемые неудобства могут возникнуть в результате произведенных изменений.

Так чего же вы желаете? И что мешает вам получить это уже сейчас?

130

*Замечали ли вы когда-нибудь, что у травмированных людей, которые с нетерпением ожидают исцеления, нескоро залечиваются раны? И, хотя они действительно хотят вылечиться, удовольствие от всеобщей заботы и внимания любящих людей и возможности расслабиться и отдохнуть неосознанно задерживает или препятствует их выздоровлению. **Когда люди извлекают дополнительную пользу из нерациональной формы поведения или болезненных эмоций, от которых они пытаются избавиться, это называется скрытой вторичной выгодой.** Эта потребность удерживать дополнительное преимущество часто служит самым большим тормозом для долгосрочного изменения.*

Какую скрытую пользу вы могли бы извлечь из ситуации, которую, как вы знаете, необходимо изменить? Насколько она будет притягательной, если учесть то страдание, которое это поведение вызывало у вас в прошлом, настоящем и вызовет в будущем?

131

Второй определяющий шаг НАО

Используйте способ рычага: ассоциируйте страдания с отказом от немедленных перемен, а огромное удовольствие с немедленным изменением. Спрашивайте себя:

1. Чего будет стоить мне это поведение (или эмоция), **если я** не изменюсь?
2. Что я упущу в своей жизни, если не сделаю этого шага?
3. Чего уже стоило мне прежнее поведение в духовной сфере? **в** эмоциональной? в физической? в финансовом отношении?
4. Как **это** отразилось на моей работе? на дорогих мне **людях**?

Ярко представьте их себе, сейчас и испытайте благотворное действие изменений. Спросите себя:

1. Если я изменюсь, какие это вызовет у меня чувства по отношению к себе?
2. Какого рода движущую силу я создам, производя это изменение?
3. Как будет чувствовать себя моя семья и друзья?
4. Насколько я буду счастлив?
5. *Разве сейчас я не заслуживаю этих благ?*

132

*Он испробовал почти все возможное, чтобы бросить курение. Но ничто не помогало до тех пор, пока его шестилетняя дочь не вбежала в комнату, плача и крича: «Папочка, пожалуйста, перестань убивать себя! Я хочу, чтобы ты был с нами, *когда я выйду замуж!*» Никакие доводы не смогли ее убедить, что курение его не убьет... В тот день он*

вышвырнул за дверь свои сигареты и больше никогда к ним не притронулся. Иногда вашего страдания оказывается недостаточно, чтобы заставить себя измениться, но страдание тех, кого вы любите, способно произвести сильное побудительное действие.

Если вы пытались и не смогли сдвинуться с мертвой точки, то, вероятно, отсутствовал фактор действия рычага. До тех пор, пока вы не достигнете той точки, когда изменение будет совершенно необходимо, по всей вероятности, вы будете продолжать его откладывать. Но, имея достаточно веские причины — правильную систему рычагов, — вы будете вынуждены действовать.

133

Хотите овладеть беспроигрышной стратегией, чтобы сбросить лишний вес? Как насчет такой мысли:

Найдите какого-нибудь приятеля, который сбросил вес, и дайте ему и еще нескольким друзьям слово, что вы начнете придерживаться строгого режима, состоящего из здоровой пищи и полезных упражнений. Далее скажите им, что если вы нарушите свое обещание, то обязуетесь съесть целую банку собачьего корма «Альпо».

Женщина, поделившаяся со мной этим опытом, сказала, что и она, и ее подруги держали все время в поле зрения эти банки с собачьим кормом (с самым серьезным намерением!) как напоминание о взятом ею на себя обязательстве. Когда она начинала испытывать чувство голода или хотела уклониться от выполнения необходимых упражнений, они брали в руки банку и читали содержание этикетки. Такие «аппетитные» ингредиенты, как куски сырого лошадиного мяса, помогли ей достичь своей цели без заминки!

134

Третий определяющий шаг НАО

Устраните ограничение.

Наблюдали ли вы когда-нибудь за влетевшей в комнату мухой? Тщетно ища выхода, она все время подлетает к ближайшему окну и бьется в него.

А видели ли вы когда-нибудь людей, бьющихся над чем-то, подобно мухе? У них может быть огромная побудительная сила, но, продолжая раз за разом делать то, что не получается, они рискуют никогда не достигнуть цели. Это похоже на то, как супруги постоянно «пилят» друг друга или родители упрекают детей, но все оказывается бесполезно и, скорее, приводит к обратным результатам.

Нарушайте привычные ограничения, сделав что-нибудь неожиданное. Если вы ворчите, остановитесь на полупhrase, упадите на колени и... радостно улыбнитесь! Подойдите к близкому вам человеку, обнимите его и скажите, как сильно вы его любите.

А какие вы знаете забавные, игровые способы для устранения ограничений?

135

Для того чтобы создать новый образ мышления, чувствования или поведения, вам нужно сначала избавиться от прежнего. Чтобы мысленно представить это, вспомните компакт-диск. Почему каждый раз он играет одну и ту же музыку? Потому что в него встроена невидимая схема.

Так же как невозможно вставить новый компакт-диск, пока еще играет прежний, **будет напрасной тратой времени пытаться установить новый бихевиоральный [поведенческий] или эмоциональный образ поведения в то время, когда старый все еще остается на месте.** Вместо этого с помощью какой-нибудь невероятно оригинальной выходки или исполненной юмора фразы разрушите удовольствие, получаемое от этой модели. Это все равно как если бы вы, будучи не в силах больше слушать без конца повторяющуюся «песню», вынули диск и яростно исцарапали его поверхность, чтобы убедиться, что больше он уже никогда не заиграет.

136

Причина, по которой часто бывает трудно изменить устоявшуюся модель поведения (эмоциональную или бихевиоральную [поведенческую]), фигурально выражаясь, «встроена в нас». Один исследователь доказал это, проводя эксперимент с обезьяной: он отводил ее указательный палец то назад, то вперед, регистрируя с помощью компьютера создающиеся в результате этого связи между нервными клетками мозга обезьяны. Многократно повторяя эти движения, он заметил, что связи укрепляются, а когда проделал это сотни раз, связи от движений в ту и другую сторону соединились в одно целое, образовав непреодолимую траекторию. «Подключенная» к этой модели поведения обезьяна продолжала добровольно производить те же движения пальцем даже после прекращения эксперимента.

Многие из нас, постоянно прибегая к одним и тем же формам поведения, привыкли выходить из себя, внушать себе мысли о болезни, чувствовать неуверенность, злоупотреблять алкоголем.

*А какие **позитивные** рефлексy вы можете укрепить путем повторений?*

137

Есть ли у вас какие-нибудь неосознанные привычки, оказывающие влияние на формирование вашей жизни? Например, многие люди повторяют одни и те же движения, отправляясь на работу: едут по одной и той же автостраде, пользуются одним и тем же выходом и т. д. Мы приучаем свой мозг и тело действовать по заданному образцу, пока это не становится привычкой. А что произойдет, если в один прекрасный день мы вынуждены будем выехать в другом месте? Большинство из нас, не имея определенной обусловленности, автоматически проедут мимо нужного, но незнакомого выезда.

В других областях нашей жизни также есть прочно укоренившиеся эмоциональные или поведенческие модели. Есть ли у кого-нибудь из ваших знакомых привычка злиться, расстраиваться или жаловаться? Не пора ли приучить себя радоваться, испытывать чувство приятного волнения или благодарности? Вам кажется, что это очень непросто? Но это так же легко, как если бы вы в шутку порвали со старой эмоциональной привычкой и заменили ее другой, приятной.

138

Упустив момент, вы его навсегда потеряете. Наиболее легкий способ порвать с ограничивающей вас моделью — стараться не потворствовать ей. Бездействующие нервные связи (нейросвязи) будут постепенно атрофироваться. Однако будьте осторожны: адесь может быть как негативный, так и позитивный исход. **Оказавшееся невострегованным мужество убывает; отсутствие привычки брать на себя обязательства ослабляет эту тенденцию; невыраженная страсть угасает.**

Сейчас же примите решение сделать что-нибудь такое, что заставит вас пустить в ход одну из самых благотворных и вдохновляющих эмоций. Помните, что чем чаще вы это делаете, тем сильнее она становится. Эмоциональные «мышцы» тоже необходимо тренировать, и не только ради достижения определенных результатов, но и для поддержания здорового, готового к действию душевного состояния.

139

Четвертый определяющий шаг НАО

Создайте новую, побуждающую к действию альтернативу.

Исследования излечившихся наркоманов показали, что у разных людей была разная быстрота рецидива. Те, кто вынужден был бросить наркотики под влиянием постороннего воздействия, возобновили это занятие сразу же после освобождения из тюрьмы. Те же, кто отказался от них по внутреннему убеждению, смогли воздерживаться в течение двух лет. Тот, кто заменил прежнее пристрастие новыми альтернативами — обратился к религии, освоил новую рабочую специальность, — обычно на протяжении восьми и более лет удерживался от пагубной склонности, а большинство уже никогда больше не прибегало к наркотикам.

Попытки многих людей измениться оказываются временными, поскольку они не умеют найти альтернативного средства избавиться от страданий и получить удовольствие. Старые модели следует не только ликвидировать, но и *заменить* новыми.

140

Пятый определяющий шаг НАО

Дайте себе установку на новую модель, пока она не станет постоянной.

Однажды я получил настоящий урок «повышения квалификации», глядя как мастер настраивает наш новый рояль. Когда я спросил его, сколько должен ему по счету, он сказал, что мы решим этот вопрос в следующий его визит. «Вы хотите сказать, что еще не все сделали?» — спросил я. И он терпеливо объяснил мне, что струны инструмента очень сильно натянуты и для того, чтобы поддерживать их на нужном уровне натяжения, необходима постоянная **настройка**.

То же самое должны делать и мы с вами для того, чтобы изменение стало долговременным. Мы должны постоянно «настраивать» нашу нервную систему, чтобы преуспевать не единожды, а всегда. В самом деле, вы же не заявляете, после того как сходили на аэробику только один раз: «Ну, теперь я оздоровился на всю жизнь!»

141

Вспомните, что обезьяна, постоянно двигая пальцем, буквально создала нервную связь, которая закрепила это движение. Исследователи доказали, что если бы во время испытания они еще и эмоционально возбудили животное, то нервная связь укрепилась бы еще быстрее, усиливаясь при последующих повторениях. Если вы будете отрабатывать новую модель поведения путем мысленного ее представления или регулярной практики, подключив к этому эмоции (например, волнение, страстное желание), то выработаете новый «нервный путь» к удовольствию. Этот тип установки гарантирует автоматическое чувство, выводящее прямо на вашу новую «программу» (эмоциональную или поведенческую модель).

Помните, что важно всякий раз укреплять новую модель поведения путем немедленного самоощущения (или ощущения того, кому вы помогаете). Образ мышления, чувствования или поведения, который постоянно укрепляется, становится привычкой.

142

*Непреодолимую силу установки прекрасно демонстрирует случай с великим баскетболистом Ларри Бердом из «Бостон селтикс». Когда его пригласили сняться в рекламе для безалкогольных напитков, сценарист попросил его сделать промах при вбрасывании мяча в корзину. **Ларри девять раз подряд попадал в корзину, прежде чем смог заставить себя один раз промахнуться.** Имея железную установку во что бы то ни стало забрасывать мяч в корзину, ему пришлось сосредоточить все свое внимание и изрядно потренироваться, чтобы промахнуться хотя бы один раз! Несомненно, в какой-то части мозга Ларри Берда образовался некий нервный путь для последовательного ряда движений, необходимых для вбрасывания мяча в корзину.*

Знайτε же, что мы можем сделать установку на любую форму поведения, если будем повторять его достаточно часто и с определенной эмоциональной силой.

143

*Основной закон обусловленности состоит в том, что любая, постоянно укрепляемая модель становится автоматической и обусловленной реакцией. **Все то, что не удается укрепить, в конце концов пропадает.***

Какими ощущениями — мысленными, эмоциональными, физическими — могли бы вы подстегнуть себя для создания новых, полезных для вас позитивных навыков?

144

*Можно ли научить курицу танцевать? Как это ни удивительно, да, поскольку **все животные — как и люди — обладают разными формами поведения.***

Секрет дрессировки заключается в тщательном наблюдении за курицей. В каком бы направлении она ни двигалась естественным порядком, дрессировщик сразу же закрепляет этот навык какой-либо нищей. Хотя курица и не понимает, почему ее кормят, но всякий раз двигается в том направлении, которое нужно дрессировщику; и тем он поощряет и закрепляет образовавшийся навык. В конце концов курица уже знает, в каком направлении нужно поворачиваться, а последовательный ряд таких поворотов и составляет танец.

Ясно, что человек — несравненно более сложное существо, чем курица. Тем не менее вас ведь обучали в школе или на работе определенной манере поведения? *Как можно использовать этот принцип тренинга, чтобы помочь себе, своим служащим или детям выработать полезные навыки?*

145

Техника установки (№ 1)

Абсолютная согласованность действий является решающим критерием для выработки эффективной установки. Закрепление действия должно произойти именно в тот момент, когда данный человек делает то, что нужно. Если пройдет слишком много времени между поступком и реакцией на него (положительной или отрицательной), то в нервной системе образуется умственная, а не эмоциональная связь.

Например, люди, получившие повестку в суд за парковку машины в запретной зоне, могут впоследствии испытывать некоторое чувство беспокойства. Но если на протяжении нескольких недель у них не потребуют заплатить штраф, то повторные нарушения уже не будут причинять неприятных ощущений. Однако уверяю вас, что если бы каждый раз, когда они ставят машину в запретной зоне, она сразу взлетала на воздух, это не только разрушило бы их | привычную модель поведения, но и способствовало мгновенной выработке новой!

146

Техника установки (упражнение)

Составьте список приятных поощрений за «правильное поведение», которые вы можете предоставить себе немедленно. Затем определите конкретную ситуацию, в которой вы сознательно закрепляете установку с помощью какого-нибудь поощрения.

Техника установки (№2)

Регулярная система закрепления очень важна, когда вы впервые делаете установку на новую модель. Всякий раз, когда вы ведете себя должным образом (например, встаете из-за стола еще до полного насыщения или отказываетесь от предложенной сигареты), немедленно вознаграждайте себя за это чем-нибудь приятным.

147

Техника установки (№3)

Дрессировщики животных знают, что если бросать дельфину корм каждый раз, когда он выпрыгивает из воды, то очень скоро он не станет прыгать, пока вы не дадите ему рыбы. Что еще хуже, дельфин может насытиться и вообще не пожелает прыгать.

Мы с вами также недалеко ушли от него (как и наши дети, деловые партнеры и другие люди, с которыми мы имеем дело). Если всякий раз закреплять чье-нибудь поведение, то вскоре это надоест. **При установлении модели поведения гораздо эффективнее будет средство переменного закрепления.** Поэтому, спустя приблизительно месяц, в течение которого применялись постоянные поощрения, постепенно сужайте этот методический процесс. *И поощряйте себя или других спонтанно!*

Переменное закрепление установки является наиболее сильным средством из всех существующих. Давайте посмотрим, почему некоторых людей притягивают азартные игры. Если бы они выигрывали каждый раз, то сначала это волновало бы кровь, но скоро стало бы очень похоже на работу (то есть целый день поворачиваешь ручку и спокойно ждешь за это платы!). Вся суть игры заключается в том, что вы не уверены, будет выигрыш или нет. Это возбуждает нервную систему, повышая интенсивность удовольствия в момент выигрыша, и с течением времени способствует выработке прочной установки на ожидание удачи. Это высшая точка, которая влечет людей вперед. Аналогичным образом, если вы решили бросить курить, но время от времени вознаграждаете себя за подобное мужество одной сигаретой, то тем самым создаете силу переменного закрепления и фактически усиливаете свое пристрастие. Чего бы это вам ни стоило, старайтесь не попасть в эту ловушку.

Техника установки (№4)

Чтобы создать долговременное изменение, эффективнее всего было бы объединить два метода:

1. Поощряйте себя за конкретные действия в установленные интервалы (этот метод известен как закрепление «с фиксированным графиком»). Например, дельфинов тренируют, поощряя за каждые десять прыжков подряд — *каждый раз*. Однако чтобы они не усвоили того, что нужно стараться изо всех сил только при десятом прыжке, вознаграждают их и за другие прыжки, но произвольно. Поэтому дельфин всегда старается прыгать высоко из-за «волнующей вероятности награды».
2. Следовательно, для эффективного закрепления установок у себя или у других обязательно включайте в этот процесс какой-нибудь сюрприз за дополнительные усилия.

Вспомните, какое приятное чувство вы испытали в последний раз, когда получили неожиданную премию на работе; особое признание в школе; провели удивительный уик-энд с любимым человеком.

Техника установки (№5)

Одним из наиболее ценных средств успешного тренинга — неважно, дельфинов или людей — является выигрыш. Если дельфин случайно не сможет хорошо исполнить свой номер, дрессировщик все равно даст ему рыбу, хотя тот и не заслужил ее.

Часто этот «сюрприз» побуждает дельфина к новым прыжкам.

Иногда просто удивляешься, как мало нужно, чтобы побудить человека к небывалому рывку: какой-нибудь особой формы обращения бывает достаточно, чтобы разрушить имеющуюся расслабляющую модель поведения и положить начало взрыву работоспособности. Точно так же получение вознаграждения сверх ожидаемого за хорошую сделанную работу даст невероятные результаты в будущем.

Знаете ли вы кого-нибудь, кому нужно сегодня преуспеть или кто заслуживает награды?

151

Шестой определяющий шаг НАО

Проверьте это!

Используйте пять следующих шагов для дополнительной проверки того, что каждый из вас сделал правильно.

1. Убедитесь, что, думая о старой модели чувств или поведения, вы тотчас связываете с этим какое-то сильное переживание.
2. Убедитесь, что удовольствие полностью связано с новой моделью: когда вы думаете о своей новой манере поведения или чувствах, то ощущаете удовольствие, а не огорчение.
3. Убедитесь, что это новое поведение соответствует вашему представлению о правильном образе жизни. Соответствует ли это вашим целям, убеждениям, жизненной философии?
4. Убедитесь, что используются все преимущества старой модели. Например, если вы привыкли курить, чтобы успокоиться или снять напряжение, то нет ли у вас для этого нового, альтернативного, но еще более эффективного способа? Будет ли новое поведение доставлять вам такое же чувство удовольствия, какое вы привыкли получать от старой модели?
5. Представьте, что вы ведете себя по-новому: вообразите что-нибудь, что побудило бы вас сделать уступку вашему прежнему образу поведения. И вы увидите, что будете автоматически использовать новую модель вместо старой.

Раздел 6

Азбука успеха

Сила «трансформационной лексики» и общепринятых метафор

Слова образуют нить, из которой сплетается наш опыт.

Олдос Хаксли

152

Производила ли на вас когда-либо сильное впечатление речь какого-нибудь общественного или политического деятеля? Остались ли у вас в памяти слова Джона Кеннеди, Уинстона Черчилля, Мартина Лютера Кинга и других? Сила их слов воздействовала не только на меня и на вас, но и на целые нации, и даже после смерти этих деятелей они продолжают волновать душу.

А задумывались ли вы когда-нибудь о собственной силе, то вдохновляющей вас, то вызывающей глубокую депрессию лишь благодаря словам, которые используются по привычке? Эти слова вызывают у вас духовный подъем или опустошение? Надежду или отчаяние? **Одним из ваших величайших открытий будет выявление той внутренней силы, с помощью которой вы можете немедленно изменить ситуацию, сознательно подобрав соответствующие слова, способные выразить ваши самые глубокие чувства.**

153

Слова обладают силой, которая может развязать войну или восстановить мир, разрушить или укрепить личные отношения. Наши чувства относительно окружающего мира приобретают то значение, которое мы им придаем. Слова, которые сознательно или неосознанно подбираются для описания ситуации, незамедлительно изменяют ваши ощущения, а следовательно, и их значение для вас. Если вы описываете какое-то событие, которое воспринимаете как нечто опустошительное, то подумайте, разве вы не почувствуете себя лучше, если представите его просто небольшим разочарованием? Разве эмоциональная напряженность не зависит от того, какой мы считаем ту или иную проблему — серьезной или незначительной? Допустим, вы поделились со мной чем-то, в чем убеждены, а я говорю, что вы ошибаетесь. Или что вы не правы. Или, еще того хуже, употреблю такие слова, как «вы лжете». Как вы думаете, повлияет ли это на наши с вами отношения?

154

*Несколько лет тому назад я сделал одно открытие, изменившее в корне мою жизнь. У меня была деловая встреча с двумя коллегами, и мы все получили информацию, которая безо всякого сомнения должна была иметь негативные последствия. Тем не менее реакция на это у каждого из нас была разной эмоциональной силы. Более того, я не мог не заметить, что все мы по-разному *характеризовали* свои ощущения. Я был «зол», один из коллег пришел в «совершенную ярость», а другой был «лишь слегка раздосадован». Помню, я все время мысленно подыскивал какое-нибудь дурацкое слово, чтобы обозначить это состояние! Я никогда не испытывал чувства досады. Что любопытно: я никогда не бывал раздосадован и никогда не использовал этого слова, описывая свое душевное состояние. И я впервые задумался: **если привыкнуть к новому набору слов, то не сможет ли это преобразовать наши эмоциональные шаблоны?***

155

*Основываясь на вышеописанной встрече, я взял на себя десятидневное обязательство ввести в свой лексикон это глупое, дурацкое слово «раздосадован» и использовать его в любой ситуации, где я обычно говорю, что это меня «разозлило» или «я рассвирепел». Результаты были потрясающими. Простой заменой слова, которым я по привычке описывал свои негативные чувства, я очень скоро нейтрализовал их интенсивность. Фраза «Какая досада!» разрушила прежнюю модель. Вскоре я привык использовать и другие слова, типа «Ты начинаешь меня *раздражать*». Представьте, что вы говорите это кому-то, кто вывел вас из равновесия, сохраняя совершенно невозмутимое выражение лица.*

Выберите слово, которое вы обычно используете для описания негативных чувств, и замените его альтернативным, которое разрушит вашу старую модель или, по крайней мере, снизит эмоциональный накал.

156

Используя новое слово в ситуации, в которой вы привыкли пускать в ход другие слова, вы тем самым как бы приклеиваете к ней новую бирку. Это все равно что нажать на кнопку биохимической связи: ваши умственные способности остаются на прежнем уровне, изменяется только эмоциональное восприятие. Слова приводят в действие внутренние двигатели; если вы в этом сомневаетесь, представьте, что кто-то позвонил вам по телефону и сказал слово из трех букв. Скорее всего, это вызовет у вас психологическое, а отнюдь не умственное изменение.

Силу **мгновенного преобразования эмоций, способную снизить или поднять их накал, я называю «трансформационной лексикой»**. Просто освежите привычный словарный запас — и вы сразу увидите, как изменятся ваши мысли, чувства, а следовательно, и жизнь. Это и есть самые простые, но наиболее мощные механизмы мгновенного изменения жизненных обстоятельств.

157

Большинство из нас неосознанно выбирает слова для описания обычных жизненных ситуаций. Часто мы пускаем в ход слова, характеризующие наши чувства, даже не задумываясь о потенциальном воздействии их на нас самих и на других людей. Эти слова становятся частью нашего привычного словарного запаса и фактически формируют наше эмоциональное отношение к жизни.

Например, многие люди используют слова «унижение» или «подавленность», описывая практически любую неприятную ситуацию. Стоит только сказать что-нибудь, чего они не понимают, или попросить их высказать свою точку зрения, как они тут же начинают чувствовать себя униженными или подавленными. *Всё* унижает или подавляет их, потому что они «приклеили» эти слова почти к любой ситуации. **Очень важно так расширить свой словарный запас, касающийся эмоциональной реакции, чтобы выбранные вами слова способствовали выработке позитивного душевного состояния, которого вы хотите достичь и которого заслуживаете.**

158

Насколько важен язык при формировании нашего жизненного опыта? Это абсолютная аксиома. **Все очень просто — слова, которые мы применяем к нашим жизненным ситуациям, становятся нашим опытом.**

159

Однажды Марк Твен сказал: «Мощным фактором является правильно выбранное слово. Как только мы находим одно из таких проникновенных правильных слов... ответным действием будет не только физический, но и духовный и эмоциональный подъем».

Какие слова оказывают на вас наибольшее воздействие? Слова, выражающие нежность? эпитеты? восклицания? преувеличения?

160

Словарный запас большинства людей состоит всего из нескольких тысяч слов. Если взять английский, самый широко распространенный язык в мире, содержащий от 1/2 до 1/3 миллиона слов, то мы обычно используем лишь около двух процентов слов этого языка! Но что еще хуже, так это то, что большинство людей при описании своих обычных эмоций активно используют в своем лексиконе лишь около дюжины слов, максимум двадцать. А из них половина — если не больше, — как правило, имеет негативную окраску.

Сколько слов вы обычно используете для описания своего душевного состояния по отношению к себе или к другим людям? Сколько из них вы могли бы записать сейчас?

161

Вам когда-нибудь приходилось нервничать, выступая перед аудиторией? Чувствовали ли вы спазмы в желудке? учащенное дыхание? ускоренный пульс? дрожь в руках? Подобные ощущения мешали Карли Симону выступать на сцене на протяжении многих лет. Однако другие эстрадные артисты нашли способ обратить эти ощущения себе на пользу. Брюс Спрингстин, например, «окрестил» эти физические ощущения «волнением» и считает их естественной и позитивной частью подготовки к представлению. Они как бы говорят ему о том, что его ждет невероятный успех у многотысячной публики. Учащенный пульс для него — союзник, а не враг.

В следующий раз, когда вы узнаете, что вам предстоит оказаться в центре внимания, отнеситесь одобрительно к своему волнению, приветствуя волну адреналина — тогда он будет вашим союзником.

162

Приклеивая к чему-нибудь «ярлык», мы создаем соответствующую эмоциональную реакцию. И ни у кого это не проявляется так явственно, как у больных людей. Исследования показали, что как только врачи ставят диагноз рака или сердечной недостаточности, пациентов часто охватывает панический страх, приводящий к беспомощности и депрессии, что может существенно ослабить действие иммунной системы. И наоборот, исследования подтверждают, что если пациенты не поддаются упадническому настроению, навязываемому словесными ярлыками, и четко понимают, какова должна быть функция организма, чтобы выздороветь, их иммунная система часто задает программу на немедленное улучшение.

При обсуждении «трансформационной лексики» д-р Норман Казинз выразил это лучше: **«Слова могут вызвать болезнь; словами можно убить. Поэтому умудренные опытом врачи всегда очень осторожны в своих беседах с пациентами».**

Тщательно подбирайте слова, когда описываете состояние своего здоровья.

163

Люди с бедным словарным запасом проживают тусклую эмоциональную жизнь. А те, у кого богатый и разнообразный лексикон, пользуются многокрасочной палитрой, которая украшает любую их жизненную ситуацию, а также доставляет удовольствие другим людям.

Что бы вы сделали сегодня, чтобы расширить свою «эмоциональную палитру»? Какие позитивные и эмоционально вдохновляющие слова могли бы добавить к своему привычному лексикону? Если бы вы постоянно использовали эти слова, насколько приятнее могла бы стать ваша жизнь?

Знаете ли вы таких людей, которые ведут беззаботную или сильно насыщенную эмоциями жизнь? Какие слова они постоянно используют для описания своих жизненных ситуаций, которые вы могли бы у них позаимствовать, а следовательно, перенять и некоторые из их позитивных эмоциональных моделей?

164

Не кажется ли вам, что сейчас самое время пустить в ход механизм «трансформационной лексики», дабы заменить привычные, расслабляюще действующие слова на более вдохновляющие? Сделайте следующее:

1. Напишите три слова, которые вы постоянно употребляете, когда чувствуете себя неважно.
2. Приведите себя в игривое, может быть, даже сумасбродное состояние. Придумайте несколько новых слов для того, чтобы разрушить привычную модель или, по крайней мере, снизить эмоциональный накал. Соберите самые глупые, странные или неуместные слова, с тем чтобы с их помощью разрушить негативное состояние и мгновенно создать шутовую ситуацию. Одной из причин, почему я заменяю слово «злой» на «раздосадованный» или «докучливый», является смешное звучание этих слов. Я, например, не могу произносить слово «раздосадованный», сохраняя невозмутимое выражение лица.

165

Негативную эмоциональную силу можно уменьшить, используя модификаторы и «смягчители». Дополнительно к замене слова «злой» на «раздосадованный» почему бы не попробовать некоторые из этих фраз: «Это начинает меня несколько раздражать», «У меня начинает лопаться терпение», «Ну знаешь, так может вести себя только капризный ребенок».

166

*Как вы разговариваете со своими детьми? Часто мы не понимаем, какое воздействие оказывают на них пиши слова. Вместо того чтобы с раздражением выпалить: «Какой ты неуклюжий!» или «Почему ты не посидишь спокойно?» — замечания, которые могут сильно подорвать детское чувство самоуважения, — **постарайтесь прибегнуть к шутовым замечаниям, чтобы разрушить модель поведения ребенка.** Например, вы могли бы сказать: «Если ты будешь продолжать в том же духе, у меня может лопнуть терпение», — улыбаясь при этом. Скажите что-нибудь, что отвлечет не только внимание вашего ребенка, но также и ваше собственное, что проложит путь к более приятному общению и поведению. Затем перейдите к такому предложению: «Голубушка, если бы ты сделала это иначе, думаю, ты бы получила то, что хочешь».*

167

Ниже показано, как научиться регулярно пользоваться «трансформационной лексикой».

1. Назначьте встречу с двумя-тремя друзьями и обменяйтесь с ними словами или фразами, которые вы хотите устранить из своего привычного словарного запаса, а затем обменяйтесь новыми словами и фразами.
2. Контролируйте себя в течение следующих десяти дней. Если поймаете себя на том, что пускаете в ход старые словечки, немедленно разрушьте эту модель, произнесите новое слово. Если поймаете себя на том, что автоматически используете новое слово, тотчас поощрите себя чем-нибудь.
3. Друзья должны помочь вам удержаться на правильном пути. Если они заметят, что вы используете хоть одно из старых слов, то должны направить вас в нужное русло. (Например, «Ты обезумел или только *немного раздражен?*» «Ты в прострации или *чем-то очарован?*»)

168

*Всегда ли мы должны снижать накал негативных эмоций? Разумеется, нет; все человеческие чувства должны выражаться соответственно в зависимости от обстановки. Иногда, например, некоторым людям необходимо выплеснуть чувство гнева, чтобы создать внутреннее равновесие для последующего изменения. Однако мы не должны допускать, чтобы наше наиболее негативное и напряженное состояние становилось первым шагом к действию, особенно когда оно недозволенное или неуместное. **Цель всего этого в том, чтобы испытывать в жизни меньше неприятных чувств и как можно больше удовольствия.***

169

*«Трансформационная лексика» не только поможет нам устранить негативную модель поведения, но и повысит степень удовольствия. **Начните более интенсивно внедрять с помощью этого упражнения позитивные эмоции:***

1. Запишите три слова или фразы, которые вы регулярно используете для описания позитивного состояния. Может, они оказывают расслабляющее действие?
2. Замените их тремя новыми словами или фразами, которые будут вызывать приятное возбуждение.
3. Воспользуйтесь помощью двух-трех друзей, способных поддержать вас в этом начинании. (Например, «Тебе просто интересно или *ты безудержно стремишься к этому!*», «Тебе доставляет это просто удовольствие или *ты пылаешь страстью?*») Если вы возьмете на себя обязательство ввести новый лексикон в течение следующих десяти дней, то начнете использовать эти новые слова эффективно.

170

*Сильное воздействие на наши эмоции оказывают не только отдельные слова, но и определенные группы слов, называемые метафорами, которые имеют необычайный взрывной эффект. Например, вы можете сказать: «Я зла на Джона», — или использовать метафору «Джон *всадил мне нож в спину*». Какое из этих описаний производит более*

сильное впечатление? Несомненно, мысль о всаженном в спину ноже будет действовать более впечатляюще.

Используя метафору, вы описываете не действительную ситуацию, а то, на что она похожа. Часто наши метафоры оказываются намного сильнее реальной ситуации. Что в действительности сделал Джон? Возможно, он нарушил какое-то обещание, но ведь между этим поступком и ударом ножом в спину есть разница, не так ли?

Какими метафорами вы постоянно пользуетесь для описания неприятной или печальной ситуации?

171

Познание — это процесс создания связи между тем, что вы уже поняли, и чем-то новым. Одним из способов достичь этого является использование метафоры для сравнения.

Если не касаться вопросов веры, большинство сходится на том, что Иисус Христос был замечательным наставником. Как он учил? С помощью метафор. Подойдя к рыбакам, он не сказал: «Я хочу, чтобы вы пошли за мной проповедовать христианство», — а произнес: «Будьте ловцами людей». Используя метафору рыбной ловли (то, что они уже понимали) и связав ее с новой идеей (распространением христианства), он мгновенно обучил их этому процессу. Метафора в один момент может вывести вас из темноты непонимания к свету ясности.

В следующий раз, если вы чего-то не понимаете, спрашивайте: «На что это похоже? Не прибегнуть ли мне к метафоре?»

172

Даже точно не зная, что это такое, мы постоянно пользуемся метафорами для описания тех или иных аспектов нашей жизни. Метафоры формируют нашу жизненную перспективу. Допустим, я попросил бы вас описать, что такое жизнь, и привести мне метафору, на что она похожа? Вы могли бы назвать ее «борьбой», а кто-то другой назвал бы ее «игрой», или «испытанием», или «пляской». **Такие метафоры называются глобальными, поскольку они воздействуют на многие области вашей жизни одновременно.**

Если вы будете подходить ко всему с той точки зрения, что жизнь — борьба, то она покажется вам тяжелым бременем; вы постоянно несете утраты ими считаете, что пали жертвой в жизненной борьбе, и каждый второй человек, встретившийся на улице, может оказаться вашим врагом. А на что будет похожа жизнь, если она игра? В этом случае все должно представляться в забавном свете. А если она пляска? Может быть, в ней есть определенный ритм?

173

А какой из этих метафор воспользовались бы вы? Вероятно, они все могут быть использованы в зависимости от ситуации. Иногда хочется, чтобы жизнь была игрой — в этом случае ваши перспективы становятся более заманчивыми. Иногда она кажется вам дорогой паломников, и тогда вы цените ее дары и с благоговением относитесь к ним, будь

то друзья, семья или благоприятные возможности. Иногда полезно думать, что жизнь — своего рода испытание или вызов, особенно когда вы оказываетесь перед лицом ситуации, не сулящей ничего хорошего. Если вы выбираете различные способы для описания жизни, то автоматически начинаете думать, чувствовать и реагировать на ситуации по новому шаблону.

Сколько еще позитивных метафор могли бы вы использовать для описания того, что в действительности означает для вас жизнь? Составьте список прямо сейчас.

174

Что бы произошло с вашим порогом напряжения, если бы вы постоянно думали о том, как справиться с различными проблемами, стоящими на пути к успеху, вместо того чтобы «барахтаться изо всех сил, стараясь удержаться на плаву»? Если провести тест, то как вы думаете, отличалось бы ваше душевное состояние при принятии решения «плыть к неведомым островам» от того состояния, которым сопровождалось бы «барахтанье на месте»? А изменилось бы ваше восприятие времени, если бы вы говорили, что оно «летит», а не «ползет»? Держу пари, что да!

Какие метафоры вы используете для описания ежедневных дел? Какое влияние это оказывает на ваше настроение? Какие новые метафоры вы могли бы использовать в своей речи, чтобы ваши действия стали эффективнее, а жизнь более радостной?

175

Метафоры несут в себе надежду. Когда обстоятельства складываются так, что жизнь становится унылой и бесцветной, люди часто думают, что так будет всегда. Но, прибегнув к метафоре, вы обретете уверенность в том, что все преходяще; например, «У жизни есть свои времена года, и у меня сейчас зима». Вспомните, что одни люди зимой кутаются и мерзнут, а другие бегают на лыжах! К тому же что всегда следует за зимой? Весна! Подобно тому, как ночь сменяется днем. Встанет солнце, и вы сможете бросить в землю новые семена. Затем придет лето, а там и осень — пора сбора урожая — им будут ваши успехи.

Иногда не все складывается так, как вы планировали; **но если вы верите в круговорот природы, то должны знать, что пройдет время и вы пожнете урожай, который посеяли.**

176

Вели вы чувствуете, как что-то «сдерживает вас» или на пути к цели встала «стена», призовите на помощь свои обычные метафоры. Часто оказывается, что, прибегнув к одной из них, способной удержать вас от траты ресурсов, энергии, вы чувствуете, что в состоянии решить данную проблему. Ведь не просто преодолеть «стену» или что-то «невидимое», сковывающее ваши действия.

Поскольку вы и есть главный участник в этой игре, то есть сами выбираете метафору, то можете запросто изменить ее. Если у вас такое чувство, будто вы «бьетесь о глухую стену», то почему бы не перестать биться и не просверлить в ней дыру? или не взобраться на нее? или не сделать под ней подкоп? или просто не открыть дверь и не выйти наружу? или не посмотреть на нее как на ступень для перехода к чему-то лучшему? **Изменение**

метафоры изменит средство, с помощью которого вы можете разрешить все свои проблемы.

177

Для того чтобы, напомнить себе о силе упорства, рассмотрим метафору о каменотесе. Как он раскалывает огромный валун? Он ударяет по нему молотом изо всей силы. Первый удар не оставляет даже царапины, но он бьет и бьет опять — сотни, а может, десятки тысяч раз.

Он упорно продолжает свою работу, которая другим кажется бессмысленной. Но он знает: **то, что незаметно немедленного результата, еще не означает, что работа не продвигается.** И долбит, и долбит каменную глыбу. И вот в один прекрасный момент от нее не просто отлетают куски, а она буквально раскалывается пополам. Так что же, это сделал последний удар молотка? Разумеется, нет. Это произошло благодаря постоянному упорному напряжению руки мастера.

*Каким **образом** могли бы вы использовать эту метафору в своей жизни, чтобы выработать подобное упорство?*

178

***Изменение одной глобальной метафоры** может мгновенно преобразовать ваш взгляд на всю вашу жизнь в целом. На одном из моих семинаров присутствовала женщина, которая находила недостатки **во всем**: в комнате ей было то жарко, то холодно; сидящий впереди нее мужчина был слишком **высоким** и т. д. **Многие смотрели на нее как на сущее наказание, но я, зная, что любым поведением управляет самоубеждение, стал искать какую-нибудь метафору, которая отражала бы состояние окружающих, доходящее буквально до безумия.** Наконец я нашел такую: «Маленькая брешь может потопить корабль». «Не перегибаете ли вы палку, — спросил я, — считая, что какая-то несчастная брешь может потопить ваш корабль?»*

Получив эту новую глобальную метафору, аудитория почувствовала несказанное облегчение, а упомянутая мною женщина полностью изменила свое поведение и стала чем-то вроде классного «шута». *А какие из глобальных метафор могли бы потопить **ваш корабль**?*

179

***Часто метафоры, которые мы используем в одном контексте (например, в связи с работой), оказываются неуместными в другом (скажем, в сфере личных отношений).** Один мой знакомый был настолько эмоционально обособлен, что его семья не чувствовала с ним никакой связи. Он никогда не выражал своих истинных чувств и, казалось, всегда держал их под контролем. Угадайте, чем он занимался в жизни? Он был авиационным диспетчером! Сама специфика его работы заключалась в том, чтобы сохранять непоколебимое спокойствие и выдержку даже в крайней ситуации, чтобы не вызвать тревоги у пилотов, полетом которых он управлял. Но насколько подобная сдержанность была необходима в управлении полетами, настолько она не годилась дома, с близкими людьми.*

А вам не надо заменить какие-нибудь метафоры на более подходящие для данной ситуации? Вы могли бы помочь своему другу, поделившись с ним этим навыком?

180

Поняв суть, научитесь пользоваться своими метафорами с помощью следующих упражнений:

1. Запишите несколько из своих обычных метафор. Просмотрите список и спросите: «Если бы жизнь была именно такой, то как бы я себя чувствовал?» Какое удовольствие или неудобство вызывает эта метафора?
2. Перечислите все метафоры, которые вы связываете с одной или двумя наиболее важными сферами своей жизни, такими как личные отношения или бизнес. Эти метафоры являются вдохновляющими или расслабляющими? Зная это, вы всегда легко можете их заменить.
3. Найдите новые, более вдохновляющие метафоры для жизни и для каждой из тех областей, которые требуют особого внимания.
4. Возьмите обязательство активно использовать эти новые метафоры в течение следующих тридцати дней: например, постоянно напоминайте себе, что бизнес подобен... (метафора).

181

Иногда метафора является наилучшим средством помощи и поддержки.

Когда моему сыну Джону было шесть лет, умер один из его друзей и мальчик пришел домой в слезах.

«Мой дорогой, — сказал я, — понимаю, каково тебе. Но это потому, что ты еще гусеница». И это помогло отвлечь его в тот момент. Я объяснил ему, что когда гусеница превращается в кокон, кажется, как будто она умирает. «Но что происходит на самом деле?» — спросил я Джона.

«Она превращается в бабочку», — ответил он.

«Правильно, — сказал я. — И это начало совершенно новой жизни. Ты не можешь видеть своего друга, потому что на самом деле он летает где-то высоко, более прекрасный и сильный, чем когда-либо прежде. Просто мы должны верить в то, что Бог знает, когда нам пора превращаться в бабочек...»

Раздел 7

Как использовать сигналы к действию Эмоции

Нельзя превратить тьму в свет и апатию в движение без эмоций.

Карл Юнг

182

Вы сами являетесь источником всех своих эмоций. И в любой момент можете вызывать или изменять их.

Так почему бы так не делать? Для большинства из нас плохое настроение «естественно», хотя всегда есть *основание* для хорошего настроения. **И не надо искать предлог, чтобы быть в тонусе.** Вы можете *сейчас же* принять решение поддерживать в себе хорошее настроение, хотя бы потому, что вы живете и у вас есть какие-то желания. И не нужно чего-то или кого-то ждать!

183

Какой же наилучший способ справиться с негативными эмоциями? Есть несколько общих, не дающих особого эффекта ответов. Можно пренебречь своими эмоциями; конечно, от этого они не исчезнут. Можно подавлять их, но тогда они тотчас проявятся в чем-то другом. Можно потворствовать им и упиваться жалостью к себе, но и это не даст желаемого результата. Вы можете попытаться справиться с этим, говоря себе так: «Ты считаешь, что тебе плохо? Так я сделаю еще хуже!»

Конечно, разумнее всего изменять, преобразовывать эмоции путем умелого подхода к ситуации, нахождения решений, изучения и использования их в целях улучшения своей жизни и жизни дорогих и близких вам людей.

184

Помните, что эмоции служат вам. Те, которые вы привыкли считать отрицательными, едва ли подвигнут вас к действию. Например, если вы чувствуете себя расстроенными (а позднее мы рассмотрим это более детально), это значит, что вы верите в то, что ситуация могла бы быть лучше, но так не случилось. Это и есть призыв к действию, говорящий о том, что есть что-то, что вы должны сделать немедленно, чтобы ее улучшить. Эта отрицательная эмоция, если использовать ее с умом, станет подарком для вас.

Начиная с этого момента, определяя, что обычно вызывает у вас негативные чувства, относитесь к этому как к сигналу к действию.

185

В какой бы жизненной ситуации вы ни испытывали огорчения, это всегда либо результат вашего индивидуального взгляда на вещи — восприятия (то есть того, на чем вы сосредоточены), либо деятельности (вашего подхода к делу и предпринимаемых действий). Назовем это вашим образом действий.

Если вам не нравится душевное состояние, в котором вы находитесь, **то следует либо изменить свою сосредоточенность или восприятие, либо — свой образ действий — и**

вы сразу заметите разницу в своем эмоциональном состоянии. Найдите новые формы отношений с супругом (супругой) или с боссом либо измените свое восприятие (например, относительно того, что все должны соглашаться с нашей точкой зрения).

186

Как только почувствуете, что вас захватывает какая-нибудь негативная эмоция, очень быстро сделайте пять «шагов», чтобы узнать, откуда она пришла, и используйте этот сигнал к действию:

1. **Определите, что вы в действительности чувствуете.**
2. **Осознайте и оцените свои эмоции.** Признайте, что на определенном уровне они помогают вам произвести позитивное изменение благодаря призыву к действию.
3. **Проявляйте любопытство!** Поймите, что эта эмоция дает вам информацию о том, что нужно что-то изменить. Хотите ли вы изменить свое восприятие или образ действий?
4. **Будьте уверены в том, что сможете тотчас справиться со своей эмоцией, так как уже делали это раньше.** Вспомните время, когда вы успешно справлялись с подобным состоянием, и воспроизведите образец того, что вы тогда делали, чтобы научиться, что делать сегодня и в будущем.
5. **Возбудите в себе энергию и приступайте к действию!**

187

Проявить «любопытство» относительно своих эмоций в момент их накала может оказаться нелегко. В этом случае вы можете задать себе четыре вопроса, чтобы узнать, откуда пришли эти чувства, и использовать сигналы к действию:

1. Как бы я хотел себя чувствовать в настоящее время?
2. Во что бы мне поверить, чтобы чувствовать себя как прежде?
3. Что бы мне сделать, чтобы найти решение и немедленно справиться с этим?
4. Чему это меня научит?

188

*Чтобы обрести уверенность в своей способности справляться с отрицательными эмоциями, вспомните то время, когда вы чувствовали что-то подобное: **осознайте, что вы уже успешно справлялись с такими эмоциями раньше.** Можете ли вы припомнить какую-нибудь ситуацию, когда чувствовали себя подавленными и справлялись с этим? Или были расстроены, разбиты, но все-таки сумели отвлечься и выйти из этого состояния?*

Смоделируйте собственные успешные действия, опираясь на прошлый опыт. Что вы делали тогда, чтобы это сработало? Перевели внимание на что-то другое? Или задали себе подходящий вопрос? А может, совершили прогулку и возвратились уже в более уравновешенном состоянии?

Если вы опять почувствуете, что вас захлестывает подобная эмоция, примените те же стратегии, которыми вы пользовались для ее устранения в прошлом.

189

Мысленно порепетируйте, как вы будете справляться с потенциально тяжелыми ситуациями в будущем. **Смотрите, слушайте и ощущайте, как вы легко справляетесь с данной ситуацией**, до тех пор, пока не обретете чувство уверенности, что сможете спокойно и быстро преодолеть любое неприятное состояние.

190

Моя философия заключается в том, чтобы «задушить чудовище еще в зародыше». **Наилучшим моментом для того, чтобы начать преодолевать «негативную» эмоцию, является то мгновение, когда она впервые дает о себе знать.** Гораздо труднее разрушить эмоциональную модель, если она уже всецело завладела вами.

191

Первый сигнал к действию

Такие неприятные эмоции, как скука, раздражительность, беспокойство или легкое замешательство, посылают вам тревожную информацию о том, что с вами что-то не в порядке. **Либо ваше восприятие ситуации вызывает внутренний дискомфорт, либо совершаемые вами в данный момент действия не соответствуют достижению цели.**

Решение

1. Используйте навыки, которые вы получили в разделе 2 данной книги, для немедленного изменения своего эмоционального состояния.
2. Внесите ясность относительно того, как бы вы хотели чувствовать себя сейчас или чего хотели бы достичь.
3. Измените или усовершенствуйте свои действия. Попробуйте применить несколько иной подход, чтобы посмотреть, нельзя ли немедленно изменить ваши ощущения относительно данной ситуации или совершаемых вами действий. Подобно всем эмоциям, с которыми нельзя справиться, «первый сигнал к действию» перейдет в нечто более интенсивное, скажем, во «второй сигнал к действию».

192

Второй сигнал к действию

Если мы не можем, справиться с ситуациями, которые вызывают у нас чувство дискомфорта, то последнее часто перерастает в страх. Чувства *страха*, опасения, тревоги и беспокойства являются просто призывом к действию, который говорит о том, что **вам нужно как следует подготовиться к тому, что может случиться.**

Решение

1. Обдумайте ситуацию, относительно которой вы испытываете чувство страха, и примите решение, что необходимо сделать прямо сейчас, чтобы подготовить себя мысленно или физически.
2. Выясните, какие действия необходимо предпринять, чтобы как можно эффективнее справиться с ситуацией.
3. Как только вы подготовитесь, дайте себе установку перестать беспокоиться, а затем представьте, как вы постепенно и успешно улаживаете проблемную ситуацию, пока не обретете устойчивого чувства уверенности.

193

Третий сигнал к действию

Сигнал к действию «боль» идет от чувства утраты, которое часто бывает иллюзорным.

Этот сигнал к действию призывает нас **изменить восприятие или осознать, что наши ожидания могут оказаться несбыточными.**

Решение

1. Поймите, что в действительности, возможно, нет никакой «утраты». Лишь то, что кто-то повысил на вас голос, еще не означает, что вы утратили его любовь.
2. Оцените по-новому ситуацию, задав себе вопрос: «А может быть, из-за того, что не оправдались эти мои ожидания, я выиграл в чем-то другом? Может быть, я слишком поспешно судил о ситуации?»
3. Поговорите с тем, кто явился причиной ваших негативных чувств, с максимальной большей чуткостью и тактом: «Я знаю, что ты действительно беспокоишься обо мне. Но не можешь ли ты объяснить мне, что случилось?»

194

Четвертый сигнал к действию

Сигнал к действию «гнев», «досада», «волнение» или «ярость» определяет сильную эмоцию. Источником является чувство обиды, которое ее и вызывает.

Этот сигнал к действию говорит о том, что **один из наших важных стандартов или принципов нарушен нами самими или кем-то со стороны.**

Решение

1. Представьте, что вас могли неправильно истолковать и человек, который, как вы считали, «растоптал ваши принципы», возможно, даже не знает, что сделал это.
2. Представьте, что ваши принципы не совсем «правильны» (иногда с этим бывает трудно смириться).

3. Пресеките чувство гнева, задав себе такие вопросы: «А может быть, этот человек любит меня? И что из этого следует? Как мне доказать ему, что мои принципы очень важны для меня?»

195

Пятый сигнал к действию

*Сигнал к действию «огорчение» означает, что, несмотря на нынешний недостаток прогресса, на определенном уровне вы понимаете, что то, что вы делаете, могло быть сделано лучше, что вы могли бы получить более весомый результат. Это призыв к действию, говорящий о том, что вы должны **изменить свой подход и что вы еще можете достичь желаемого.***

Решение

1. Проявляйте гибкость! Представьте, что огорчение — ваш друг, и воспользуйтесь методом «мозгового штурма», чтобы выработать новые способы достижения результата.
2. Найдите живой образец — кого-нибудь, кто смог найти способ достичь цели, — и поучитесь у него.
3. Попробуйте обрадоваться тому, что узнали, поскольку это поможет вам справиться с данной проблемой, не отнимая много времени или энергии, а, наоборот, доставляя радость.

196

Шестой сигнал к действию

*Сигнал к действию «разочарование» является болезненным чувством, которое проявляется в упадке духа и основано на убеждении, что вы что-то упустили навсегда. Этот сигнал к действию призывает нас **изменить свою установку на ожидание.***

Решение

1. Выясните, что вы можете почерпнуть из данной ситуации, или измените установку на ожидание.
2. Поставьте новую, еще более вдохновляющую цель, относительно которой вы можете добиться немедленного прогресса.
3. Представьте, что, возможно, вы судили слишком скоро. Часто то, из-за чего вы испытываете разочарование, является лишь временной проблемой.
4. Имейте терпение. Заново определите, чего вы действительно хотите, и начинайте вырабатывать еще более эффективный план для достижения цели.
5. Вырабатывайте отношение позитивного ожидания того, что может случиться в будущем, невзирая на то, что случилось в прошлом.

197

Седьмой сигнал к действию

Сигнал к действию «вина» говорит о том, что вы нарушили один из самых важных жизненных принципов и должны немедленно что-то сделать для исправления ситуации, а также удержаться от очередного нарушения. Таким образом вы укрепите свою внутреннюю целостность.

Решение

1. Осознайте, что вы нарушили собственные, важные для вас принципы.
2. Возьмите на себя обязательство никогда не повторять подобного поведения. Мысленно и эмоционально отретепируйте, как бы вы справились с подобной ситуацией опять, не посягая на личные моральные принципы.
3. Не позволяйте себе погрязнуть в чувстве вины. Старайтесь избавиться от него — поступайте по совести! Беспрестанное самобичевание не поможет ни вам, ни кому-либо другому стать лучше.

198

Восьмой сигнал к действию

Сигнал к действию «несоответствие» говорит о том, что вы не верите в возможность получения информации, понимания, стратегии или доверия, которые вам необходимы в данный момент. Это призыв к тому, что нужно найти дополнительные ресурсы.

Решение

1. Возможно, вы применяли совершенно неправильную стратегию для достижения необходимой работоспособности. Спросите себя: «Может, на самом деле я обладаю способностью справиться с этим, и только мое восприятие вызывает во мне чувство несоответствия?»
2. Если вы придете к решению, что действительно не имеете необходимых навыков, чтобы справиться с ситуацией, оцените свое чувство несоответствия как сигнал поработать над собой.
3. Найдите для себя живую модель — человека, который успешно справляется со всеми задачами в данной области, и научитесь у него некоторым простым вещам, которые вы могли бы сделать немедленно, чтобы более соответствовать месту или эффективнее работать в данной области.

199

Девятый сигнал к действию

Сигнал к действию «перегрузка, завал работы», «горе», «депрессия» и «беспомощность», говорит о том, что все, что с нами происходит, вышло из-под контроля.

Эту ситуацию можно разрешить с помощью нескольких простых шагов.

Решение

1. Обдумайте, на каком именно из ваших многочисленных дел вам необходимо сосредоточиться.
2. Сделайте приоритетными наиболее важные для осуществления прогресса в данной области шаги, вырабатывая таким образом чувство контроля над ситуацией.
3. Немедленно уладьте самую простую проблему из вашего списка.
4. Стараясь справиться с таким всеохватывающим чувством, как горе, сосредоточьтесь на том, что вы *можете* взять под контроль. Представьте, что все имеет какое-то скрытое вдохновляющее значение. Помните, что все происходящее в жизни имеет причину и следствие, и эта философия поможет вам.

200

Десятый сигнал к действию

Сигнал к действию «одиночество» говорит о том, что вам необходима связь с людьми, что вы действительно питаете к ним теплые чувства и любовь. Он призывает вас протянуть руку и соединиться с ними.

Решение

1. Поймите, что вы можете протянуть руку и соединиться с кем-то *немедленно*. Чуткие люди есть повсюду.
2. Определите, какого типа связь вам нужна: крепкая дружба? любовь? сострадательный слушатель?
3. Предпримите немедленное действие: протяните только руку, и вы завяжете с кем-нибудь те или иные отношения.

201

Как быть уверенным, что всегда имеешь в своем распоряжении «сигналы к действию», чтобы разрушить безосновательные модели? Запишите их все на карточку размером 3x5 см, которую можно было бы повсюду носить с собой. Если ситуация причиняет огорчение, сосредоточьтесь на том, какое значение действительно имеет для вас данная эмоция и как вы можете ее использовать. Прикрепите одну из карточек-памяток к солнцезащитному щитку в вашем автомобиле, с тем чтобы постоянно видеть ее — особенно когда попадете в автомобильную пробку!

Далее мы приводим десять «сильных эмоций», которые вы можете немедленно использовать для замены любой негативной модели.

202

Первая сильная эмоция

Выработайте эмоции любви и теплоты. Очень сильное убеждение идет от настроенности на чудо.

Любая связь — это либо любовная реакция, либо крик о помощи. Если кто-нибудь приходит к вам в состоянии обиды или гнева, а вы всегда откликаетесь на это своей любовью и теплотой, то в конце концов состояние этого человека изменится, а накал эмоций спадет.

203

Вторая сильная эмоция

Вырабатывайте эмоции понимания и благодарности. Они относятся к числу наиболее возвышенных человеческих чувств и стимулируют нашу жизнь больше, чем что-либо другое. **Живите с чувством признательности!**

204

Третья сильная эмоция

Вырабатывайте любознательность. Если вы действительно хотите всю жизнь «расти», то научитесь быть пытливыми, как дети. Любознательные люди никогда не скучают, и для них жизнь становится бесконечной цепью удовольствий.

205

Четвертая сильная эмоция

Вырабатывайте чувство трепетного волнения и страсти. Они могут превратить любую проблему в неожиданную благоприятную возможность, вселяя в нас необузданную силу, способствующую невероятному движению вперед. **Разжигайте свою страсть**, используя такую философию: блистать быстрой речью, поражать своим богатым воображением и смело шагать к сверкающим далям.

206

Пятая сильная эмоция

Решительность отличает бесполезную возню от свершений, подобных удару молнии! Просто заставьте себя не опускаться до первого; приведите себя в состояние волевой решительности.

207

Шестая сильная эмоция

Вырабатывайте гибкость. Если и есть эмоция, которая гарантирует успех, так это способность изменять свой подход к делу. В сущности, **все сигналы к действию — это просто рекомендация быть более гибким!** В течение жизни у вас будут ситуации, которые вы не в состоянии будете взять под контроль. Ваша способность к гибкости относительно принципов, значений, которые вы придаете вещам, и ваших действий будет определять долговременный успех или неудачу, не говоря уже о сфере личной жизни.

208

Седьмая сильная эмоция

Всегда чувствуйте уверенность. Если вы когда-нибудь с чем-то успешно справлялись, то можете сделать это опять. К тому же благодаря силе веры вы обретете уверенность даже среди чужих людей и в тех ситуациях, с которыми раньше никогда не встречались. Почувствуйте сейчас уверенность относительно тех эмоций, которые вы выработали в себе, вместо того чтобы ждать, пока они случайно проявятся когда-нибудь в будущем.

209

Восьмая сильная эмоция

Бодрость повышает ваше, уважение к себе, делает жизнь более веселой и заставляет окружающих вас людей чувствовать себя тоже счастливее. Быть бодрым не означает постоянно смотреть на мир сквозь розовые очки и отказываться замечать проблемы. Это значит, что **вы невероятно смысленный человек, поскольку знаете, что если будете жить в состоянии удовольствия и позитивного ожидания, то сможете справиться с любой проблемой, которая встанет на вашем пути.**

210

Девятая сильная эмоция

Выработать в себе жизнеспособность очень важно; если вы не будете заботиться о своем здоровье, вам будет гораздо труднее наслаждаться своими чувствами. Вопреки распространенному убеждению сидение на одном месте не сохраняет энергии. Нервная система человека, для того чтобы вырабатывать энергию, требует движения. Когда вы двигаетесь, в организм поступает кислород, и **этот физический уровень здоровья создает эмоциональное чувство жизнеспособности, которое необходимо для того, чтобы превращать проблемы в благоприятные возможности.**

211

Десятая сильная эмоция

Из всех известных мне эмоций самой насыщенной является чувство долга; чувство, которое определяет вас как личность, ваш образ жизни, ваши слова и поступки, которое глубоко и весомо трогает окружающих вас людей, — является основным вашим вкладом в жизни. Секрет жизни в том, чтобы давать.

212

В течение следующих двух дней всякий раз, когда вы почувствуете эмоцию, действующую на вас расслабляюще, не забывайте прислушиваться к сигналу к действию. *Используйте эти десять «сильных эмоций» в качестве противоядия, когда принимаете решение, присущее каждому «негативному» чувству.*

Раздел 8

Десятидневный мыслительный вызов

Мыслительный тренинг и основная система оценок

Человеческий разум, научившийся выдавать новые идеи, никогда уже не станет примитивным.

Оливер Уэнделл Холмс

213

*Отличительная черта настоящего чемпиона — последовательность. В конце концов, кто хочет добиваться результатов только от случая к случаю? Кто хочет испытывать лишь мгновенную радость или работать с максимальной энергией только в отдельные моменты? Нет, нам хочется *постоянно* испытывать все те эмоции, которые делают нашу жизнь более наполненной.*

Итак, как добиться постоянства действий? Оно должно быть основано на ваших привычках. **Одного знания, что нужно делать, недостаточно; вы должны делать то, что знаете.**

214

Тот образ мышления, который уже привел нас туда, где мы есть, не поведет нас туда, куда мы хотим идти. Изменение — вот величайший наш союзник, хотя очень многие — будь то отдельные личности, корпорации или сообщества — упорно не хотят с этим согласиться, оправдывая свои привычные стратегии тем успехом, которым они довольствуются сейчас. И все же для достижения более высоких результатов в личном и профессиональном плане может потребоваться совершенно иной подход.

215

Разве вы стали бы покупать новую машину марки «Феррари» только для того, чтобы она стояла на вашей подъездной аллее? Разве вы стали бы покупать самый современный компьютер только для того, чтобы держать его запертым в стенном шкафу?

Я уверен, что вы решительно ответите «нет!» И неужели вы будете читать эту книгу, не придавая никакого значения тем полезным методам и средствам, которые в ней содержатся? Надеюсь, что нет. Вот почему в этом разделе я предлагаю вам простую схему разрушения вашего прежнего образа мышления, чувств и поведения и показываю, как немедленно начать использовать на практике несколько новых стимулирующих стратегий, с которыми вы уже ознакомились. **Даю гарантию, что если вы будете четко следовать этой схеме, то сможете сделать свои новые эмоциональные модели постоянными!**

216

Да, верно: нельзя управлять ветром, дождем или другими капризами природы. Но мы можем переключать паруса на другой галс и идти нужным нам курсом.

217

*Все известные мне преуспевающие люди обладают способностью сохранять сосредоточенность, ясность и энергию среди эмоциональных «штормов». Как они этого добиваются? Я обнаружил, что большинство этих людей руководствовались одним основным правилом: **никогда не тратить более десяти процентов своего времени на саму проблему, а оставшиеся девяносто процентов использовать на ее решение.***

218

Как можно немедленно взять под контроль эмоциональные и мыслительные модели? Вы близки к открытию одной из наиболее эффективных стратегий, сочетающих реализм и оптимизм. Несколько лет назад позитивное мышление не было главным в моем списке решений. Я считал, что проявляю предусмотрительность, отказываясь видеть вещи в лучшем свете, чем они есть.

В сущности, жизнь — это тот же сад. И если вы отказываетесь замечать сорняки, пустившие корни в вашем саду, то это заблуждение принесет вам потом горькие плоды. Однако не менее разрушительным для сада было бы удалить всю траву. Подход к делу ведущих руководителей дает нам пример сбалансированных действий.

1. **Нужно видеть ситуацию такой, какая она есть (а не хуже, чем она есть).**
2. **Видеть ее в лучшем свете.**
3. **Сделать ее такой, какой она вам представляется!**

219

*Наиболее важным шагом при очистке от сорняков сада нашего разума является разрушение присущих нам ограничивающих моделей. А наилучший путь выполнения этого — провести десятидневный мыслительный тренинг, таким образом сознательно контролируя свои мысли. Этот процесс дает прекрасную возможность для устранения **негативных и разрушительных** моделей.*

Все очень просто, стоит только бросить вызов: *на протяжении следующих десяти дней сразу начните осуществлять полный контроль за всеми своими мыслями и эмоциями. Примите сейчас же решение о том, что не будете потворствовать неплодотворным мыслям или эмоциям в течение **десяти последующих** дней.*

220

Десятидневный мыслительный тренинг

Итак, смело вступайте в этот памятный десятидневный период и проживайте его так, как никогда не жили раньше! Вот правила этой игры:

1. В течение следующих десяти дней не позволяйте себе заниматься обдумыванием неплодотворных мыслей или смакованием негативных чувств. Не допускайте никаких расслабляюще действующих вопросов или лишаящих жизненной силы слов или метафор.
2. Если вы поймаете себя на том, что начинаете сосредоточиваться на негативном, применяйте любой метод немедленного переключения внимания, начиная с вопросов по решению проблем, как первой позиции для начала атаки.
3. Каждое утро в течение этих десяти дней делайте себе установку на утренние вопросы-стимуляторы.

221

Десятидневный мыслительный тренинг (продолжение)

4. В течение следующих десяти дней следите, чтобы ваше внимание было сосредоточено на решении проблем, а не на самих проблемах. Как только почувствуете, что настал подходящий момент бросить вызов, немедленно сосредоточьтесь на возможном решении.
5. Если вы заметите, что потворствуете неплодотворным мыслям или негативным чувствам, не занимайтесь самобичеванием, а постарайтесь немедленно изменить это состояние. Однако *если вы будете какое-то время продолжать перемалывать неплодотворные мысли или поддаваться негативным эмоциям*, то подождите до следующего утра, а затем начните десятидневный курс тренинга заново, независимо от того, сколько уже дней вы потратили на это до настоящего момента.

222

Действительно ли вы готовы найти новый подход к жизни? Не берите на себя это десятидневное обязательство, пока не будете уверены, что намерены прожить так всю свою жизнь. **Это вызов не для малодушных.** Это вызов для тех, кто сознательно приготовился к установке своей нервной системы на новые, вдохновляющие эмоциональные модели, которые могут привести к более высокому уровню успеха; для тех, кто хочет сделать все, что доступно его умственному потенциалу — НАО, вопросы, трансформационную лексику, метафоры, изменение сосредоточенности и жизненной философии— частью своего ежедневного опыта.

223

Какое же дополнительное средство можно использовать, чтобы вы были уверены в том, что не отступите от десятидневного мыслительного тренинга? **Объясните вашим друзьям, членам семьи и коллегам, что вы делаете, и заручитесь их поддержкой, чтобы не сойти с заданного пути.** А еще лучше: найдите партнера, который присоединился бы к вам.

Хорошо также завести дневник и записывать в него все свои действия в течение десяти дней тренинга. Записывая, как вы успешно справляетесь с неплодотворными мыслями, вы

создадите ценную карту маршрутов, по которым сможете следовать в будущем, если заметите, что начали сбиваться с верного пути.

224

Несколько лет назад я приобрел привычку, ставшую одной из самых ценных в моей жизни: читать хотя бы по полчаса в день. Один из моих учителей, Джим Рон, сказал мне, что чтение — это глубинная материя, бесценный клад, пища, учебник по выработке новых качеств и всего того, что гораздо важнее, чем пища. «Лучше пропустите обед, — сказал он, — но не пропускайте часа, отведенного на чтение».

Поэтому, проводя десятидневный мыслительный тренинг и очищая свою мыслительно-эмоциональную систему, насыщайте ее чтением, которое дает пищу озарениям и помогает вырабатывать стратегии, способные руководить вами в новом режиме жизни. Помните: впереди всегда тот, кто читает.

225

Что же даст вам десятидневный мыслительный тренинг?

1. Благодаря ему вы точно узнаете, какие привычные мыслительные модели сковывают ваши действия.
2. Он заставит вас искать стимулирующие альтернативы.
3. Он даст вам невероятный импульс уверенности, способствующий контролю за мыслительными процессами и изменению любой ситуации.
4. А что еще важнее, он поможет вам создать новые привычки, новые стандарты и новые ожидания, которые приведут вас к более наполненному образу жизни.

Успех — следствие профессионализма; он приходит в результате регулярного тренинга. Подобно тому как товарный поезд постепенно набирает скорость, это упражнение по устранению старых привычек и приобретению новых, воодушевляющих, даст вам небывалый стимул для движения вперед.

226

Так это просто десятидневное упражнение? Не совсем. После него вам никогда не понадобится возвращаться опять к своим прежним негативным привычкам, если только вы сами не захотите этого. Оно дает возможность привыкнуть к ориентации на позитив на всю оставшуюся жизнь.

Если после избавления за эти десять дней от «токсичных» мыслительных моделей, вы захотите к ним вернуться, я готов подискутировать с вами. Но могу поклясться, что, как только вы осознаете все возможности, которые даст вам тренинг, возвращение к прежнему образу действий покажется вам отвратительным. Просто помните, что, если когда-нибудь сойдется с этого пути, вы знаете, как использовать многочисленные средства, чтобы все опять наладить — и немедленно сделайте это.

227

Что мне нравится больше всего — так это возможность разгадать тайну человеческих поступков и предложить решения, которые реально поднимут уровень жизни людей. Прозондировав то, что скрыто в глубине человеческого характера, я расставил по местам основные точки системы рычагов — глобальные убеждения, метафоры и т. д., — чтобы облегчить процесс изменения. Каждый день я играл роль Шерлока Холмса, собирая в единое целое части мозаики, составленной из подноготной каждого из интересовавших меня людей.

Это были всего лишь «вещественные доказательства» поведения того или иного человека, столь же явные, как дымящееся дуло ружья; иногда они бывают почти неуловимыми; чтобы их понять, требуется более глубокое исследование. Наконец, все они были приведены в конкретную систему ключевых элементов. Разница между людьми заключается в аргументации, **в том, какое значение они придают вещам и явлениям и как реагируют на них. Я назвал это основной системой оценок.**

228

Важность понимания человеческих поступков лучше всего можно показать с помощью метафоры. Представьте, что кто-то стоит на берегу реки. Вдруг он слышит крик о помощи и видит тонущего человека; он прыгает в воду и спасает его. Выбравшись на сушу и едва успев перевести дыхание, он опять слышит крики и опять прыгает в реку — и вытаскивает на этот раз двух человек. Не успев прийти в себя после этого эпизода, он слышит, что к нему зывают о помощи еще четыре человека.

Оставшуюся часть дня он проводит вытаскивая из пенящихся вод одного тонущего за другим. Но если бы он прошел немного вверх по течению, то понял бы, кто сбрасывал в воду всех этих людей!

Сколько сил могли бы вы сберечь, если бы подходили к проблемам с точки зрения их *причины*, а не *следствия*.

229

Как только вы поймете принцип основной системы оценок, вы почувствуете, что у вас есть средства воздействия на собственное поведение и поступки других людей. Они научат вас разбираться в жизненных проблемах и использовать имеющиеся возможности. **Умение разобраться, из чего состоит ваша система формирования решений, поможет не только понять собственное поведение, но и научиться на него воздействовать.** Как вы вскоре увидите, есть пять компонентов, определяющих вашу оценку ситуации, — начиная с того, что у вас на обед, и заканчивая тем, следует ли вам жениться.

У каждого из нас складывается своя, особая комбинация из этих компонентов, и именно она-то и делает жизнь каждого из нас единственной в своем роде.

230

Чтобы справиться с огорчениями, связанными с личными взаимоотношениями, не мешало бы сначала понять, почему тот или иной человек ведет себя таким образом, а

потом уже налаживать отношения. В браке особенно важно уметь разглядеть за ежедневными стрессами ту связующую нить, которая вас когда-то соединила. Если один из супругов постоянно находится в напряжении на работе, а дома дает выход своим чувствам, это еще не значит, что вашему браку пришел конец. Скорее, это указывает на то, что вам необходимо проявить внимание и сосредоточиться на том, чтобы поддержать любимого человека. Ведь вы не можете оценить рынок акций за один день, когда они упали на тридцать пунктов; точно так же вы не можете судить о характере человека по одному эпизоду. **Поведение людей не отражает в точности их сущности.** Постарайтесь понять, что движет ими, и только тогда сможете сказать, что действительно знаете их.

231

Если и есть что-то такое, что я понял, изучая основные убеждения и стратегии современных лидеров, так это то, что умение произвести быструю и правильную оценку способствует созданию более высокого уровня жизни. Например, те, кто преуспел в финансовом отношении, умеют лучше оценивать возможности риска и выигрыша. И хотя каждый человек имеет почти одинаковый доступ к той же информации, но лишь знатоки финансового дела могут решить, на что именно нужно обратить внимание и что сделать, чтобы добиться успеха. Тот, кто умеет длительное время сохранять нормальные семейные отношения, умеет оценить ситуацию и знает, как реагировать на поведение своей половины в стрессовой ситуации. Тот же, кто счастлив в супружеской жизни, обладает еще более эффективным средством оценки житейских проблем. Вам полезно будет узнать, что можно уберечь себя от неприятностей на многие годы, позаимствовав стратегии у тех, кто в этом преуспел.

232

До тех пор пока мы не возьмем под контроль сам процесс оценки, он может увести нас с прямой дороги, и потому нам нужно держать под контролем представление о наших способностях. Представьте, что вы играете в теннис и делаете плохие подачи. Чаще всего в таких случаях люди начинают обобщать в худшую сторону: «Какой отвратительный удар!» — что переходит в следующее заключение: «Я не могу сегодня играть даже под угрозой смерти». Ни за что не попадитесь в замкнутый круг подобных самообвинений!

Сейчас же припомните хотя бы один случай негативных преувеличений с вашей стороны. С чем он был связан: с личными отношениями? с работой? с физическими навыками? А теперь примите решение разрушить эту модель. Выкрикните «Прочь!», когда в следующий раз вас начнет заносить в подобной ситуации. Расслабьтесь и сосредоточьтесь на том, чего вы хотите достичь. Отметьте, какое это произведет действие.

233

Обычным отличием преуспевающих людей является то, что они постоянно делают правильные оценки. Не составляет исключения из этого правила и великий хоккеист Уэйн Гретцки. А разве он самый рослый, самый сильный или самый проворный игрок в команде? Даже он сам сказал бы, что это не так.

Когда я спросил его, в чем секрет его успеха, он сказал, **что, в то время как большинство игроков бегут туда, где находится шайба, он бежит туда, куда шайба покатится.** Его способность анализировать ситуацию — оценивать скорость и

направление движения шайбы, стратегии других игроков — позволяет ему занять лучшую позицию для броска.

Если бы вы смогли в ситуации, в которой сейчас находитесь, проявить немного больше интуиции, то сразу увидели бы разницу.

234

Бывали ли у вас случаи, когда вам говорили что-то такое, что вызвало у вас слезы, в то время как то же замечание в другой раз заставило бы вас смеяться? Очень вероятно, что в то же самое состояние вас могли бы привести разнообразные внешние ситуации. Ваше умственное или эмоциональное состояние и является главным элементом вашей основной системы оценок.

Если вы находитесь в состоянии уверенности и позитивного ожидания, то принимаемые вами решения будут в корне отличаться от тех, к которым вы приходите, будучи напуганными и ранимыми. В то время как в определенных ситуациях следует проявлять осторожность, в других случаях это может помешать успеху дела. Убедитесь, что, принимая решение относительно важности тех или иных событий и необходимых действий, вы находитесь в состоянии уверенности, а не на грани выживания.

235

Вопросы формируют второй строительный блок вашей основной системы оценок. Прежде чем что-либо делать, вы должны это оценить: «Что это значит и что мне нужно делать, чтобы избежать переживаний и получить удовольствие?»

На то, будете ли вы предпринимать какое-либо действие или нет, оказывают сильное воздействие конкретные вопросы, которые вы себе задаете. Если вы рассматриваете возможность свидания с кем-то, то по привычке мучаетесь сомнениями: «А что, если этот человек откажет мне или отвернется при моем приближении?» Если вы думаете так, то поистине заводите себя в лабиринт негативных оценок, в результате чего можете упустить благоприятную возможность. Но если вы поставите себе только такие вопросы: «Может, мне было бы полезно узнать этого человека? Много ли удовольствия я получу от знакомства с ним?» — то они, несомненно, побудят вас воспользоваться данным моментом.

236

Все мы хотим испытать большие удовольствия и меньше огорчений, но при этом получаем разные уроки жизни, на которых и учимся. В результате каждый из нас начинает оценивать одни эмоции как положительные, а другие — как отрицательные. Например, у одних людей представление о максимальном удовольствии заключается в обеспеченности, а у других — в приключениях. Ваша иерархия оценок, третий элемент основной системы оценок, — это просто список состояний, которые, по вашему мнению, являются для вас наиболее важными, чтобы получить удовольствие и избежать огорчений. Все ваши решения приводятся в действие вашим неосознанным желанием получить оценки удовольствия и избежать оценок огорчений. Например, если вы высоко цените любовь, но хотите при этом во что бы то ни стало избежать конфликтов, то как повлияло бы это на степень вашей честности в личных отношениях?

Четвертым элементом вашей основной системы оценок являются убеждения.

Глобальные убеждения определяют то, что вы ждете от самих себя, от других людей и от жизни в целом; часто они берут под контроль первостепенные оценки. Особой категорией убеждений являются принципы; они говорят о том, что должно случиться, чтобы у вас появилось чувство удовлетворения своими оценками. Например, некоторые люди говорят: «Если ты любишь меня, то никогда не станешь повышать голос». Согласно этому принципу, человек будет оценивать повышение голоса как свидетельство того, что любви в этих отношениях уже нет, хотя для :)того, возможно, нет никаких оснований.

Можете ли вы предложить какой-нибудь принцип относительно личных отношений? Помог он вам или помешал?

Как формируются наши убеждения? Пятым элементом в вашей основной системе оценок являются *подтверждения* — смесь переживаний и информации, собранная в гигантском лексиконе памяти. Это тот сырой материал, который используется для формирования убеждений, а они, в свою очередь, управляют вашими решениями. **Опыт состоит из неограниченного количества подтверждений, к которым мы обращаемся, чтобы выбрать необходимое для оценок и действий.**

Примером того, насколько важны подтверждения, может служить различие между вашим состоянием в подростковом возрасте, когда вы постоянно чувствовали превосходство других подростков, и их состоянием — детей, росших с сознанием безграничной любви окружающих? Или когда вы должны были подчиняться строгой дисциплине, а им позволено было все? Какое это могло бы оказать влияние на вашу оценку жизни, людей или возможностей?

Для стимулирования вашего мышления относительно действия основной системы оценок позвольте задать вопрос: «Какое у вас самое дорогое воспоминание?»

Отвечая на этот вопрос, что вы обычно делаете? Вероятно, сначала повторяете *вопрос*. Затем, возможно, проверяете *подтверждения*, мысленно прокрутив множество случаев из своей жизни, прежде чем выбрать один.

Но, может быть, вы и не собирались выбирать одно воспоминание, считая, что все жизненные ситуации имеют свою ценность или что один выбранный случай принизил бы остальные. А возможно, вам было бы даже тяжело вспоминать что бы то ни было, потому что чувства, связанные с «прошлой жизнью», являются оценками, которых вы избегаете.

Как видите, ваша основная система оценок определяет не только, что и как вы оцениваете, но даже то, хотите вы это оценить или нет.

Что создает мастерство? Естественно, знатоками своего дела являются те, у кого больше, чем у остальных, подтверждений того, что ведет к успеху или огорчениям в данной области. Каждый день дает новую возможность для новых подтверждений, которые помогают нам поддерживать наши убеждения, совершенствовать оценки, задавать новые вопросы и выражать то душевное состояние, которое ведет нас в желаемом направлении.

241

Вы можете немедленно произвести глобальные изменения, которые одновременно будут воздействовать на ваш образ мышления, чувства и действия в разнообразных сферах жизни. Каким образом? Просто путем перемещения любого из пяти элементов вашей основной системы оценок.

Например, вместо того, чтобы просто заранее предчувствовать отказ, вы могли бы применять новое глобальное *убеждение*, такое как: «Я источник всех этих эмоций. Ничто и никто не может изменить моих чувств, кроме меня самого. Если окажется, что я на что-нибудь неправильно реагирую, я могу изменить это в один момент». Если воспользоваться таким убеждением, то можно увидеть, что благодаря этому исчезает не только страх, что вам откажут, но также и чувство гнева, разочарования или несоответствия. Так неожиданно для себя **вы становитесь хозяином своей судьбы.**

242

Другим способом мгновенно побороть чувство неприятия или несоответствия является изменение иерархии *оценок* путем подъема до максимума оценки долга или благодарности. В результате если кто-нибудь вас терпеть не может, то это уже не будет иметь значения: вместо того чтобы сосредоточиваться на своих осознанных недостатках, вы могли бы концентрировать внимание на том, какой сделать шаг, чтобы помочь данному человеку как-то улучшить ситуацию; или испытывали бы такое чувство благодарности за то, что живете, что никакое неприятие не могло бы на вас подействовать. Эти эмоции наполнили бы вас необычайным чувством радости и гармонии.

Путем простого изменения любого из пяти элементов вашей основной системы оценок вы можете мгновенно преобразовать любую область своей жизни.

243

Были ли у вас когда-нибудь трудности с выполнением простого обязательства, скажем, посещения гимнастического зала? Вероятнее всего, вы сделали эту задачу слишком сложной, фокусируясь на десятках отдельных мелочей. Вы, возможно, подумали: «Слишком много хлопот». Ведь придется приводить в действие все свои способности, парковать машину, запирающую ее, искать раздевалку, переодеваться, разминаться, принимать душ и т. д.

И все же, когда вы думаете о вещах, которые легко сделать, вы относитесь к ним совсем иначе. Хотите есть? Не проблема! Хотите поехать на побережье? Это потрясающе! Что нужно сделать? Да просто сесть в машину и ехать!

Разница заключается не в задаче, а лишь в том, как вы ее оцениваете. Измените свои оценки — и вы немедленно измените свою жизнь.

Раздел 9

Ваш персональный компас

Ценности и принципы

Человечество никогда не достигло бы сверкающих высот, если бы не те, кто дерзнул поверить, что их внутренняя сила выше обстоятельств.

Брюс Бартон

244

Если мы хотим действительно чего-то добиться, достичь этого можно только одним способом: определить, чего мы больше всего жаждем в жизни, каковы наши высочайшие ценности, а затем взять на себя обязательство жить в соответствии с этим решением, не отступая от него ни на шаг.

245

*Какими людьми больше всего восхищаются в нашем обществе? Разве не теми, у кого есть твердые убеждения и непреложные ценности, кто не только заявляет о своих принципах, но и *живет* в соответствии с ними? **Все мы относимся с уважением к тем мужчинам и женщинам, которые твердо отстаивают то, во что верят, даже если мы не разделяем их взглядов.** В отдельных личностях, которые ведут такую жизнь, где философия и поступки находятся в гармонии, есть колоссальная сила.*

Сделайте подобную гармонию своей целью: нет ли в том, чем вы занимаетесь на данном этапе, чего-то такого, что противоречит вашим убеждениям? Немедленно предпримите какое-нибудь действие, чтобы это поправить. Затем минутку подумайте: каково правило или принцип, по которому вы живете, и не осложняет ли это вашу жизнь?

246

В фильме «Упорство и обязательства» учитель Джейм Эскаланте убедительно демонстрирует силу, которой обладает лишь тот, кто с абсолютной точностью знает, что он больше всего ценит и что отстаивает. Страстное стремление к знаниям Эскаланте передалось его студентам, но не за счет обычной методики обучения, а потому, что он своей жизнью доказал, что это возможно. Он учил поколение, которое называли «потерянным», не только тому, как пройти тест на самовыражение (который, как они были уверены, не пройдут), но также чувству уважения друг к другу, их культурному наследию и тому, как научиться быть стойкими в жизни. Он посвятил всю свою жизнь преобразованию жизни этих молодых людей, внушив им определенные моральные нормы.

А чего бы вы достигли, если бы полностью сосредоточились на том, что больше всего цените в жизни?

247

Если вы дорожите *любовью, успехом или репутацией честного человека*, то это благодаря вашей системе оценок. **Оценка — это эмоциональное состояние**, которое вы считаете очень важным либо с точки зрения чувств (благодаря удовольствию, которое они, по вашему мнению, доставляют), либо с точки зрения возможности избежать огорчений, которые с этим связаны.

Все принимаемые нами решения основываются на убеждениях, вытекающих из этих оценок: как данное действие поможет нам обрести состояние

удовольствия и поможет ли оно нам избежать страданий?

Какую из наиболее важных и приятных эмоций вы особенно цените, а какую из наиболее болезненных эмоций вы всеми силами стараетесь избежать?

248

Оценки удовольствия известны как побудительные, оценки; они включают такие эмоции, как любовь, радость, безопасность, страсть и душевное спокойствие.

Оценки негативного состояния (например, отказ, душевный спад, одиночество), называют *антипобудительными*. **Когда мы принимаем решения, то смотрим, какие последствия вызовут наши действия в смысле душевного состояния — страдание или удовольствие.**

В следующие несколько дней мы выявим не только виды эмоционального состояния, которое управляет всеми нашими решениями, но также степень их значимости. Например, вы считаете ценными и безопасность, и предприимчивость. Благодаря умению определять, какая из оценок является для вас наиболее важной, вы сможете эффективнее принимать решения, гарантирующие вам долгосрочное благополучие.

249

Дополнительно к «побудительным» и «антипобудительным» оценкам есть еще две другие категории: духовные и материальные ценности.

Например, вы можете сказать, что цените свой автомобиль, но всего лишь как средство достижения

более высокой цели, и, наоборот, **духовные ценности, которые вы ищете, приобретая автомобиль, — это такое, например, эмоциональное состояние**, как приятное волнение («Понтиак»), чувство престижа («Мерседес») или безопасности («Вольво»).

Помните, что наше желание обрести духовные ценности является движущей силой всех принимаемых решений. К сожалению, люди часто принимают решения против своего желания, только чтобы удовлетворить материальные запросы, пренебрегая при этом достижением более важного — духовных ценностей (их поступками управляют эмоции).

250

*Случалось ли с вами такое, что вы говорили себе: «Я действительно хочу вступить с кем-нибудь в любовную связь»; затем встретили такого человека, завязали с ним отношения, а через какое-то короткое время поняли, что не хотите этих отношений? Причина в том, что эта интимная связь была всего лишь средством для достижения другой цели. В действительности же вы хотели не столько интимной связи, а чего-то большего: духовных ценностей — любви, товарищества и взаимопонимания. Интимная же связь сама по себе автоматически не приведет к приобретению этих, более важных ценностей. Вы должны знать, в чем состоят *ваши реальные цели*, и постоянно мысленно согласовывать с ними свои действия.*

Помните, что вы можете достичь в своей жизни материальных ценностей (денег, положения, ученой степени, детей, личной связи) и все же не быть счастливыми. **До тех пор пока вы не научитесь жить, постоянно опираясь на ценности, имеющие для вас наибольшее значение, вам в жизни будет не хватать той красоты и наполненности, которых вы по праву заслуживаете.**

251

*Несмотря на то что есть множество эмоциональных состояний, которые мы считаем личными ценностями, одно из них всегда несравненно более дорого нам, чем другие. Те из них, которых мы изо всех сил стремимся достигнуть, могут быть названы *побудительными ценностями*; к ним относятся: любовь, успех, свобода, интимная близость, безопасность, предприимчивость, сила, комфорт и здоровье.*

Определив ценности, можно составить их иерархию. Какую ценность из только что перечисленных вы считаете более важной, чем остальные?

А теперь уделите минутку, чтобы, распределить их по категориям (1—10), где категория под номером 1 будет эмоциональным состоянием, которое вы цените выше всего.

ЦЕННОСТЬ	КАТЕГОРИЯ
Любовь	
Успех	
Свобода	
Близость	
Безопасность	
Предприимчивость	
Сила	
Страсть	
Комфорт	
Здоровье	

252

Как и в случае с побудительными ценностями, у каждого из нас есть иерархия состояний, которых мы во что бы то ни стало хотим избежать. Среди наиболее общих антипобудительных ценностей можно назвать неприятие, гнев, разочарование, одиночество, депрессию, неудачу, унижение и вину.

Распределите их по категориям от 1 до 8, где категория под номером 1 будет эмоциональным состоянием, которого вы хотели бы избежать во что бы то ни стало.

ЦЕННОСТЬ	КАТЕГОРИЯ
Неприятие	
Гнев	
Разочарование	
Одиночество	
Депрессия	
Неудача	
Унижение	
Вина	

253

Если бы я попросил вас подпрыгнуть до небес, вы бы смогли это сделать? Кроме всего прочего, это зависело бы от динамики вашей иерархии ценностей. Например, если бы вашей высшей побудительной ценностью была безопасность, а высшей антипобудительной — страх (а значит, вы бы сделали все возможное, чтобы избежать его), то, вероятно, вы бы не пошли на такое!

Ну а если бы вашей высшей антипобудительной ценностью было неприятие вызова и вы бы считали,

что в этом случае ваши друзья отвернутся от вас, как бы вы поступили тогда? А так как люди с большей готовностью совершают поступки, чтобы избежать огорчений, чем получить удовольствие, то ваша потребность избежать неприятия перевесила бы потребность в чувстве безопасности.

Вы испытывали когда-нибудь чувство, что одна ценность подталкивает вас вперед, а другая тянет назад? **Принятие решений — не что иное, как определение иерархии ценностей.**

254

*Одной из наиболее важных причин для выявления иерархии ценностей является раскрытие противоречий между ними, которые также могут тянуть вас назад. Например, если вашей высшей побудительной ценностью является успех, а высшей антипобудительной ценностью — неудача, то очевидно, что эти два импульса будут работать в противоположных направлениях. **Попытка достичь удовольствия от успеха, не рискуя испытать горечь неудачи, никогда не срабатывает.** В таком случае вы, вероятно, станете всячески тормозить свой успех, так как страх неудачи будет мешать вам рискнуть, что совершенно необходимо для достижения любого результативного успеха. На следующих страницах этой книги описан двухэтапный процесс определения ценностей и сознательного принятия решений.*

255

Этап 1А: определение ценностей

Все, что вы должны сделать для выявления своих побудительных ценностей, — задать себе один вопрос: «Что для меня важнее всего в жизни?» При выборе ответа примените метод мозгового штурма, не упуская из виду того, что сюда должны входить также духовные ценности и те формы эмоционального состояния, которые вы больше всего хотели бы испытать.

После того как составите список ценностей, расположите их в порядке значимости; например, 1 — состояние, которое вы цените выше всего; 2 — второе по ценности и т. д.

256

Этап 1Б: определение ценностей

Для выявления антипобудительных ценностей спросите себя: «Каких эмоций я больше всего хотел бы избежать? От каких чувств я хотел бы избавиться?» Представьте как можно больше ответов.

Составив список ответов, расположите их в порядке значимости, начиная с номера 1 (состояние, которого я больше всего хотел бы избежать, которое причиняет мне наибольшую боль); 2 — следующее наиболее сильное эмоциональное состояние и т. д.

257

Этап 2: принятие сознательных решений

Определяя свои настоящие ценности, вы выявляете, какие приоритеты были установлены в вашей жизни и какую систему они привели в действие — огорчения или удовольствия. Но если вы хотите играть активную роль в построении своей жизни, то должны немедленно принять несколько новых решений.

Задайте себе такие вопросы:

1. Какими *должны быть* мои ценности, чтобы создать себе благополучную жизнь, чтобы стать достойным человеком и иметь возможность управлять своей жизнью?
2. Какие еще ценности мне *нужно добавить* к списку жизненных приоритетов?

258

*Чего же вы добились, создавая новый список ценностей? Разве это не просто набор слов на листе бумаги? Да — если вы не собираетесь использовать их в качестве компаса, указывающего путь в новую жизнь. Но если вы будете использовать их в качестве компаса, то **ваши ценности будут помогать вам в покорении морей и бушующих штормов, обеспечивая возможность твердо держать курс на удачу.***

Старайтесь иметь их перед собой в течение всего дня. Сделайте копию списка для друзей, чтобы удержаться на верном пути. Представляйте, обдумывайте и ощущайте те блага, которые дает вам жизнь, в соответствии с данными ценностями, до тех пор пока ожидание эмоционального вознаграждения не заставит вас сделать их частью своих повседневных занятий.

259

Что же должно случиться, чтобы вы почувствовали себя хорошо? Чтобы вас обнимали, любили, говорили, как сильно вас уважают? Чтобы вы заработали миллион долларов, выиграли партию в гольф, завоевали доверие своего босса, купили престижный автомобиль, посещали вечера для избранного общества, достигли духовной просвещенности или просто научились ценить красоту солнечного заката?

Суть такова: ничто не вызовет у вас хорошего настроения, если вы сами этого не захотите. А если захотите, то сможете почувствовать себя хорошо *в настоящее время!* Ведь даже если вы обретете все вышеперечисленное, кто заставит вас почувствовать себя хорошо? Только вы сами!

Так зачем ждать? Единственное, что мешает вам, — это ваши убеждения в том, что все это должно случиться до того, как вы испытаете от этого удовольствие. Разрушите эти установки и испытайте заслуженную радость.

260

Если вы хотите сделать установку на счастье, скажите себе следующее: «Мне незачем ждать, пока случится что-нибудь такое, отчего мне станет хорошо! Мне хорошо, потому что я живу! Жизнь — это дар, и я наслаждаюсь им». Однажды Авраам Линкольн сказал: «Большинство людей счастливы настолько, насколько они хотят быть счастливыми». История его жизни и жизни других людей, которые смогли преодолеть выпавшие на их долю трагические обстоятельства, являются прекрасным напоминанием о том, что мы можем контролировать свои поступки и дела.

Применяйте к себе это правило и настройтесь на то, чтобы поднять свои стандарты хотя бы относительно одного пункта, который можете полностью контролировать, — себя самого. Это значит, что вам нужно взять на себя обязательство быть разумным, гибким и достаточно изобретательным, чтобы всегда смотреть на жизнь позитивно и таким образом делать каждое ее явление более наполненным.

261

Как узнать, живем ли мы в соответствии со своими ценностями? Это полностью зависит от наших *принципов* — тех убеждений, которых мы придерживаемся, чтобы чувствовать себя преуспевающими, счастливыми или здоровыми.

Это что-то вроде миниатюрной судебной системы, установленной у нас в мозгу, где **наши личные принципы являются главным судьей и присяжными**; они решают, отвечают ли наши действия критерию, необходимому для выбора способа достижения той или иной ценности; они определяют наши чувства относительно любой ситуации (хорошо это или плохо) и относительно того, что мы доставляем себе — огорчение или удовольствие.

262

Самыми важными вопросами, на которые нужно ответить, если мы постоянно испытываем в своей жизни огорчения, являются следующие: «Это огорчение является результатом обстоятельств или моих принципов, диктующих, как я должен себя

чувствовать в связи с этим? Улучшит ли мое плохое настроение данную ситуацию? Какое убеждение я должен иметь, чтобы в этой ситуации чувствовать себя плохо?»

Важно постоянно проверять свои принципы, чтобы быть уверенным в том, что они разумны и гармоничны. Некоторые люди убеждены, что для хорошего самочувствия нужно, чтобы их дети получали в школе самые высокие оценки; чтобы у них самих дела шли отлично; чтобы жировая прослойка в теле не превышала десяти процентов и чтобы они всегда были спокойны и невозмутимы! Вы можете представить, как часто человек с такими принципами может чувствовать себя хорошо?

Проверьте свои принципы. Убедитесь, что они служат вам!

263

Поразительно, как много людей создают себе всевозможные ситуации, чтобы чувствовать себя плохо (принцип огорчения), и лишь немногие — чтобы чувствовать себя хорошо (принципы удовольствия).

Выберите себе сейчас какой-нибудь достойный и доступный для вас принцип, благодаря которому вы могли бы чаще чувствовать, что вас любят. Вместо того чтобы думать так: «Только когда человек постоянно говорит мне о своей любви, покупает дорогие подарки, устраивает экзотические путешествия, старается все время прикасаться ко мне и делает даже то, что ему не нравится, лишь бы я была счастлива...» — что, безусловно, будет ограничивать ваше ощущение, что вас любят, — может, вам следовало бы упростить свои принципы, например: «Я чувствую любовь всякий раз, когда думаю о любви или проявляю к кому-нибудь свою любовь и теплоту».

264

Являются ли принципы, которыми вы руководствуетесь в жизни сегодня, подходящими для вас?

Не цепляетесь ли вы за те принципы, которые помогали вам в прошлом, но мешают в настоящем? Например, в какой-то сфере вашей жизни, может быть, и важно быть нестигаемым человеком и не выказывать эмоций. Хотя этот принцип очень помогал вам на школьной площадке, он может оказаться не столь эффективным при создании длительных интимных отношений.

Подобным образом, если у вас профессия юриста, не переусердствуйте, прибегая к своим рабочим метафорам и принципам, которые отсюда вытекают, дома. В противном случае каждый ваш вечер с супругой грозит превратиться в перекрестный допрос.

От каких принципов, которых вы придерживались в прошлом, вы смогли бы отказаться сейчас?

265

Как узнать, что вы благополучный человек? Как-то на один из моих семинаров пришли двое мужчин, у которых были разные взгляды на благополучие и успех. Один из них был выдающимся руководителем и имел все основания чувствовать себя наверху блаженства: счастливый брак, пятеро прекрасных детей, отличная зарплата и фигура марафонского

бегуна. Тем не менее он выглядел как неудачник. Почему же? У него были совершенно безрассудные принципы.

И наоборот, другой мужчина, у которого не было подобных «благ», чувствовал себя совершенно благополучным человеком. Когда я спросил его, благодаря чему у него такое прекрасное настроение, он ответил: «Все, что мне для этого нужно, — это проснуться утром, посмотреть вниз и увидеть, что я все еще на этой земле, потому что **каждый день здесь — это счастье!**»

Так как, по вашему мнению, какой из этих двух людей более благополучен?

266

Мы, разумеется, хотим использовать энергию цели — очарование неотразимого будущего, — чтобы заставить себя двигаться вперед. Но нам необходимо убедиться, что за всем этим стоят принципы, позволяющие нам быть счастливыми в любое время.

Что же нужно, чтобы вы почувствовали себя счастливыми? преуспевающими? защищенными? любимыми?

267

Как вы узнаете, что тот или иной принцип действует на вас расслабляюще и его следует изменить? Ваш принцип действует расслабляюще, если:

- 1. Ему невозможно следовать** (если его критерии так сложны, или многочисленны, или жестки, что вы не в состоянии когда-либо выиграть в этой схватке с жизнью).
- 2. Что-то не поддающееся контролю определяет данный принцип** (например, другие люди должны каким-то образом дать вам понять, что любят вас, и только после этого вы можете почувствовать себя счастливыми).
- 3. Он дает вам очень ограниченные возможности чувствовать себя хорошо и безграничные — чувствовать себя плохо** (например, если вы чувствуете себя хорошо только в том случае, когда все происходит, как вы ожидаете; и чувствуете себя плохо во всех остальных случаях).

268

Прямо сейчас попытайтесь взять под контроль свои принципы. Как можно обстоятельнее ответьте на следующие вопросы:

1. Что именно вызывает у вас чувство удачливого человека?
2. Что именно вызывает у вас чувство, что вас любят дети, супруга, родители, человек, мнением которого вы дорожите?
3. Что именно вызывает у вас чувство уверенности?
4. Что именно заставляет вас чувствовать, что вы на высоте в любой сфере своей жизни?

269

Любое огорчение, которое вы когда-либо испытали в связи с другим человеком, — нарушение ваших принципов. Вас огорчил не сам человек, а то, что он (или она) пренебрег одним из ваших принципов, одной из ваших жизненных норм или убеждений. В сущности, ведь вы и сами иногда переступаете через собственные принципы, связанные с вашими поступками, мыслями или чувствами.

В следующий раз, когда вас кто-нибудь таким образом огорчит, вспомните, что это не человек вас огорчает — это ваша реакция на собственные принципы относительно данной ситуации. Просто спросите себя: «Что более важно в этом случае: мои принципы или мои отношения с этим человеком?»

Используйте эту модель для переключения своего внимания на более дружескую манеру поведения, и вы увидите, как можно немедленно перестроить конфликтную ситуацию.

270

Не ждите, что люди будут считаться с вашими принципами, если вы сами четко не знаете, каковы они. И не ждите, что они будут жить в соответствии с вашими принципами, если вы не желаете идти на компромисс и не приемлете хотя бы некоторых из их принципов.

Помните также, что если даже вы заранее выявили все свои принципы, все же может случиться недопонимание. Вот почему **так важно предварительное общение.** Не допускайте, чтобы подобные случайности перешли в принципы; *вы все можете выяснить в дружеской беседе.*

271

Одни принципы с большей силой управляют нами, чем другие. Возьмите принцип, которого вы придерживаетесь относительно здоровья и никогда не нарушаете. Что, например, входит в описание этого «нерушимого» принципа? Многие сказали бы: «Я никогда не должен принимать наркотики». И наоборот, какой бы вы назвали принцип, который иногда нарушаете, а потом сожалеете об этом? Некоторые сказали бы: «Ну, мне не следует есть тяжелую пищу...»

Изучив принципы десятков тысяч людей, я могу сказать, что **те принципы, которые выражаются словами «(не) следовало бы», вы будете нарушать. А те, которые выражены словами «я никогда не должен», вы вряд ли нарушите.** Последние я называю *пороговыми принципами.*

Как можно было бы перевести ваши «(не)следовало бы» в «должен» и увидеть немедленную пользу от этих изменений вашего поведения?

272

Слишком многие принципы могут сделать жизнь невыносимой. Однажды я смотрел телевизионную программу, где принимали участие двадцать семей, в каждой из которых было по пять близнецов. Каждой паре родителей задали вопрос: «Что, на ваш взгляд,

самое важное для поддержания нормальной психики?» И большинство пар ответило так: **«Не иметь слишком много принципов»**. Почему? Когда вокруг тебя копошится столько детей и каждый из них представляет самостоятельную личность, закон о средней величине гласит, что если у вас слишком много правил, кто-нибудь обязательно будет нарушать хотя бы одно из них каждый час в течение дня — и в результате вы не будете выходить из стрессового состояния.

Не лучше ли было бы просто выбрать несколько принципов, только самых важных, и жить в соответствии с ними? Уверяю вас — чем меньше принципов будет в личных взаимоотношениях, тем счастливее вы будете.

273

*Между прочим, у меня есть для вас один готовый принцип: вырабатывая новые правила жизни, постарайтесь получать от этого удовольствие! Придите в неистовство, переходите все границы. Разрушайте старые принципы. Выработайте несколько новых, сногсшибательных. **Вы следовали принципам всю свою жизнь, чтобы ограничивать или сдерживать себя; почему бы не предоставить себе несколько веселых минут за эту цену?** Может быть, для того, чтобы испытать чувство любви, все, что вам нужно сделать, — лишь пошевелить пальцем? Возможно, это прозвучит резко, но кто я такой, чтобы решать, что именно доставит вам удовольствие?*

Раздел 10

Ключи к процветанию

Индивидуальность и ее характеристика

Если бы мы полностью использовали свои способности, то сами поразились бы полученным результатам.

Томас Эдисон

274

*Что отличает вас от всех других людей планеты? Одним из важнейших источников вашей уникальности является опыт. Все, что вы когда-либо делали и делаете, не только записывается в сознательной части вашей памяти, но и отражается на вашей нервной системе. **Все, что вы когда-либо видели, слышали, к чему прикасались, что осязали и обоняли, спрятано в гигантском хранилище информации, называемом человеческим мозгом.***

Эти сознательная и подсознательная части памяти называются компетенцией. Это опыт, на который мы опираемся для подтверждения того, во что верим, включая ряд наиболее важных убеждений относительно нас самих и наших способностей.

275

Какие события оказали наиболее сильное влияние на вашу жизнь? Прежде чем посещать мои семинары, их участники должны были заполнить небольшую анкету, куда

требовалось записать пять случаев, которые оказали наибольшее влияние на формирование их жизни. **Поразительно то, что многие люди, имевшие аналогичные случаи (подтверждения), интерпретировали их по-разному.** Поэтому их жизнь на сегодняшний день тоже сложилась по-разному.

Двое из мужчин потеряли родителей еще в юном возрасте. Для одного из них это событие послужило причиной эмоциональной замкнутости, желания избегать любого интимного контакта, в то время как другой стал самым общительным и любвеобильным человеком, какого только можно встретить.

Следовательно, не только подтверждения наших жизненных ситуаций формируют нас, но и то значение, которое мы им придаем.

276

*Вы — главный проектировщик своей жизни, независимо от того, понимаете вы это или нет. **Представьте все ваши жизненные ситуации как огромный гобелен, который можно развернуть, когда только захочется. И** каждый день вы добавляете новый стежок к этому полотну...*

Будет ли он служить ширмой, за которой можно спрятаться, или это будет волшебный ковер-самолет, который унесет вас в заоблачную высь? А может, вам следует сознательно переделать эту конструкцию так, чтобы память, которая стимулирует вас к действию, сделалась основной частью вашего шедевра?

277

А сейчас уделите минутку, чтобы записать пять случаев из вашей жизни, которые оказали на нее наибольшее влияние.

*Дайте не только описание этого события, но и того, как оно на вас подействовало. Если это что-то такое, что может вызвать негативные последствия, немедленно дайте ему новую интерпретацию. **Для этого может потребоваться некоторая искренность; она поможет открыть новую перспективу, которую вы раньше никогда бы не приняли во внимание.***

Просто помните, что каждый жизненный опыт имеет свою ценность.

278

*Чтобы чего-то добиться, нам необходимо чувство уверенности. Те или иные жизненные подтверждения помогают нам выстроить это важное эмоциональное состояние. Но если у нас в чем-то нет опыта, как мы можем быть уверены в этом? Поймите, что вы не ограничены только своим опытом: **ваше воображение имеет неограниченные возможности, которые могут служить вам поддержкой.***

Вспомните, когда Роджер Баннистер поставил свой рекорд, это произошло отчасти благодаря тому, что раньше он уже поставил этот рекорд в своем воображении. Постоянно представляя картину победы, он обеспечил себя подтверждениями, то есть убеждением, что сможет использовать свой максимальный потенциал.

А сколько барьеров могли бы вы взять, если бы просто использовали силу своего воображения, дающую подтвержденный опыт достижения цели?

279

Ваше воображение в десять раз сильнее, чем сила воли. Если ему дать волю, оно придаст вам уверенность, которая будет далеко выходить за ограниченные рамки прошлого.

Андрэ Агасси недавно сказал мне, что выигрывал теннисный турнир в Уимблдоне *тысячи* раз еще в десятилетнем возрасте... *мысленно*. Его постоянное яркое визуальное представление победы вселило

в него внутреннюю уверенность, которая стала реальностью летом 1992 года.

А какие мечты могли бы вы осуществить, постоянно рисуя их в своем воображении?

280

Наиболее легким способом немедленного расширения вашей личной «библиотеки опыта» является использование всего богатства литературы, истории, мифов, поэзии и музыки, которое вы можете найти в своем окружении. Читайте книги, смотрите фильмы и видеокассеты, пьесы, посещайте семинары, беседуйте с незнакомыми людьми. Любые подтверждения имеют силу, и никогда нельзя угадать, какое из них может изменить вашу жизнь.

281

Сила, получаемая от чтения интересной книги, состоит в том, что вы начинаете мыслить так, как ее автор. В те магические моменты, когда вы углубляетесь в Арденский лес, вы становитесь Уильямом Шекспиром; когда терпите кораблекрушение на острове сокровищ, вы — Роберт Льюис Стивенсон; когда сливаетесь с природой в Уолдене, вы — Генри Дэвид Торо. Вы начинаете думать как они, чувствовать как они и обладать такой же силой воображения. Их компетенция становится вашей, и все это надолго остается с вами даже после того, как вы перевернули последнюю страницу.

А какое удовольствие вы можете получить, прочитав о восхитительных, забавных, полезных приключениях или посмотрев пьесу, прослушав музыкальное произведение!

282

А что, если выработать в себе убеждение, что негативного опыта вовсе нет? Разве неправда, что независимо от того, что вам пришлось перенести в жизни — трудности или удачи, горе или радости, — каждый опыт имеет свою ценность, стоит только присмотреться ?

Вспомните ваш самый негативный опыт. Сила формирования вашей жизни основана на изменении значения, которое вы придаете этому опыту. Оглядываясь назад, разве вы не думаете о *всевозможных* путях, благодаря которым он мог бы оказать на вас положительное влияние? Допустим, у вас случился бы пожар, или на вас напали бандиты,

или вы попали бы в автомобильную катастрофу, но из такого опыта вы в конце концов вынесли бы новый взгляд на жизнь или новое, сострадательное отношение к другим людям, что способствовало бы вашему росту как личности и невероятно усилило желание делиться с людьми.

283

Ограниченный опыт создает ограниченную жизнь. Если вы жаждете обогащения и финансового роста, то должны усилить подтверждения, преследующие идеи и опыт, которые не были бы частью вашей жизни, если бы вы сознательно их не искали.

Прекрасная идея лишь в редком случае приходит сама собой, вы должны активно искать ее.

А что из того, на что вы прежде даже не обратили бы внимания, может открыть для вас совершенно новый мир?

284

Приобретайте опыт, которого у вас еще не было. Купите акваланг и посмотрите подводный мир; посмотрите на жизнь новым взглядом. Проведите вечер слушая симфонию, если это для вас необычное времяпрепровождение, или сходите на рок-концерт, если прежде избегали этого, посетите детскую больницу, погрузитесь в мир иной цивилизации, взглянув на него глазами других людей...

Помните, что любые ограничения в жизни являются, скорее всего, просто результатом ограниченности подтверждений вашего опыта. Расширьте диапазон подтверждений — и вы немедленно обогатите свою жизнь.

285

Какой же новый опыт вам нужно иметь? Хорошо бы спросить себя: «Для того, чтобы достичь желаемого, какие мне нужны подтверждения?»

Рассмотрим, какой опыт, связанный с забавными историями, вы бы хотели иметь. Подумайте, что могло бы развеселить вас или просто вызвать хорошее настроение.

Как только вы составите как можно более объемный список новых подтверждений, определите для каждого из них время выполнения. Обдумайте, когда собираетесь выполнить каждое. Когда бы вы смогли научиться говорить по-испански, по-гречески или по-японски? Когда смогли бы совершить полет на аэростате? Когда собираетесь посетить дом престарелых и попеть с ними песни? **Когда собираетесь сделать что-нибудь необычное и новое?**

286

Одним из моих самых впечатляющих подтверждений был случай, который произошел со мной однажды в День Благодарения, когда я вместе с сынишкой раздавал корзинки с продуктами в доме для престарелых. Мой четырехлетний сын попросил меня дать одну корзину мужчине, спавшему у двери в общую комнату отдыха. Он неожиданно тронул старика за плечо и крикнул: «Счастливого Дня Благодарения!» И вдруг тот вскочил и

кинулся к мальчику. У меня от испуга перехватило дыхание, но в тот момент, когда я собрался броситься, старик нежно взял ручку Джере-ка и поцеловал ее, прошептав сдавленным голосом «**Спасибо за внимание...**» Мне кажется, что в такой день ребенок не мог бы получить большего подарка.

Какое волнующее событие могли бы вы разделить с любимым человеком?

287

*Вам не нужно отправляться в сафари, чтобы запастись впечатлениями; достаточно просто завернуть за угол и помочь кому-нибудь в своем районе. Одно-единственное новое подтверждение может заново открыть для вас мир. Это может быть что-то новое, что вы увидели или о чем слышали в разговоре с кем-то, в фильме или на семинаре, что-то прочитанное в книге — **невозможно предугадать, в какой момент это может случиться.***

288

Оторвитесь от стула и включитесь в жизненную игру! Пусть ваше воображение кипит идеями

и дает пищу чувствам — начните прямо сейчас.

Какие новые знания, способные обогатить вашу жизнь, могли бы вы почерпнуть сегодня? Как это могло бы повлиять на вашу индивидуальность?

289

*Есть сила, которая формирует вашу жизнь. Она определяет, что для вас возможно, а что нет, к чему вы стремитесь или что вас сдерживает, ваш образ мышления и взаимодействия с людьми. **Этой силой является убеждение относительно того, кто вы есть: ваша индивидуальность.***

У всех нас есть, по крайней мере, подсознательная самооценка, которая воздействует на каждый аспект нашей жизни. Например, если вы считаете себя осторожным человеком, то будете двигаться и говорить иначе, чем если бы считали себя сорвиголовой. Изменение самооценки мгновенно изменит форму выражения ваших способностей, ваши поступки и стремления. Это фильтр, через который проходит каждое принимаемое решение, основное убеждение, посредством которого вы интерпретируете свой жизненный опыт.

290

*Вам приходилось когда-нибудь говорить: «Я не могу этого сделать! Я не такой человек!»? Если вы когда-либо произносили эту фразу, то тем самым утверждали границу между тем определением, которое установилось у вас о себе в прошлом и которое оказывает влияние на вашу сегодняшнюю жизнь. Спросите себя: «Откуда пришли ко мне эти убеждения относительно моей личности и насколько они устарели?» **Может быть, самое время «обновить» свою индивидуальность?** Вы выбрали ее сознательно или это явилось результатом обобщения мнений других людей о вас, каких-нибудь важных событий в жизни и других факторов, имевших место без вашего ведома и одобрения?*

А если бы вы изменили свою самооценку на более позитивную, как бы вы описали, кем стали?

291

*Каждому из нас следует научиться более высоко оценивать себя и свои способности. Нужно сделать так, чтобы ярлыки, которые мы навесили на себя, служили не ограничителями, а усилителями всего, что есть в нас хорошего. **Знайте, что если вы будете постоянно повторять слова «Да, я такой», то таким и станете.** Например, некоторые люди говорят: «Я лентяй». На самом деле они, может быть, вовсе не ленивы, просто они ставят такие цели, которые их не способны вдохновить.*

А ваша самооценка, случайно, не способствует подобным ограничениям? Не станет ли она тем пророчеством, которое полностью завладеет вами? Если это так, измените ее сейчас же!

Всякий раз, когда мы производим в своей жизни какое-либо изменение, наше окружение либо нас поддерживает, либо служит помехой. Если люди продолжают считать нас теми же, кем мы были для них в прошлом, то их убеждение относительно нас как личностей может действительно оказаться негативным влиянием, время от времени увлекающим нас обратно к прежним, ограничивающим эмоциям и убеждениям, составлявшим когда-то часть нашей индивидуальности.

*Мы должны сознавать, что **владеем максимальной силой, определяющей, кто мы есть.** Наше прошлое не определяет ни наше настоящее, ни наше будущее. **Действуйте, решительно заявите о своей новой индивидуальности — и начните это прямо сейчас.***

293

*Если вы все время делаете безуспешные попытки произвести позитивное изменение, то это говорит о том, что вы пытаетесь переключиться на манеру поведения, не соответствующую вашим убеждениям относительно себя. **Для того чтобы основательно и быстро улучшить свою жизнь, вы должны изменить или исправить свою индивидуальность.***

Например, вместо того чтобы делать тщетные попытки завязать с выпивкой, вы могли бы развить свою индивидуальность, начав вести здоровый образ жизни и посвятив себя плодотворной работе. А естественным последствием этого решения — отказа от алкогольных напитков — может оказаться нечто такое, о чем вы даже не смели и мечтать.

294

Что такое кризис индивидуальности? Пожалуй, лучшим определением этого довольно распространенного явления будет несоответствие поведения самооценке, что вызывает у человека сомнения относительно всего, что происходит в его жизни. Но разве кто-нибудь из нас знает точно, кто он есть на самом деле? Полагаю, что нет.

У некоторых людей возраст или изменение внешности вызывали сильные переживания, крах надежд; это наносило ущерб их индивидуальности. Но если мы имеем более широкое понятие о своей сущности, скажем, духовную самооценку, то нашей индивидуальности ничто не будет угрожать.

Человек — это что-то большее, нежели только физическое тело. Так что же делает вас единственным в своем роде?

295

На минуту задумайтесь над тем, кто вы есть. Отвечая на вопрос **«Кто вы?»**, постарайтесь вложить в ответ некоторую долю юмора и дотошности.

Судите ли вы о себе по прошлым, нынешним или будущим достижениям? по своей специальности? доходам? роли, которую играете в жизни? духовным убеждениям? физическим данным? или по чему-то более значимому, чем эти категории?

296

Если бы ваше имя поместили в энциклопедии, то как бы вы себя оценили? Обошлись бы тремя словами или ваша эпическая поэма растянулась бы на многие страницы или даже заняла отдельный том?

Прямо сейчас напишите под своим именем определение, которое можно найти в словаре Вебстера.

297

Если бы вам нужно было составить карту идентификации личности, которая представляла бы вашу истинную сущность, что бы вы в ней написали, а что опустили? Включили бы фотокарточку или описание физических данных? Или вы считаете это не столь важным? Может, туда входил бы перечень статистических данных вашей жизни? достижения? духовные ценности? эмоции? убеждения? стремления? девизы?

Найдите минуту времени и составьте карту идентификации личности, которая могла бы показать вам, кто вы есть на самом деле.

298

Если некоторые аспекты вашей индивидуальности огорчают вас, то зачем за них цепляться? Ведь они всего лишь то, что вы сами решили ценить в себе, и поэтому не могут считаться неизменными.

Воспользуйтесь подсказкой того удивительного воображения, которое наполняет сердце и душу любого ребенка, предоставляющего себя то сражающимся со злом Зорро, то Геркулесом — силачом из силачей, то подражающего своему деду, герою реальной жизни. Изменение индивидуальности можно осуществить как самое радостное, удивительное и памятное событие в жизни. Мы моментально можем сделать полную переоценку или просто выпустить на свободу свое истинное «я», раскрыв гигантский потенциал, который превышает наших поступков, превышает нашего прошлого и ярлыков, которые мы на себя навешиваем.

299

Если бы вы могли быть тем, кем вам хочется, тогда в чем заключалась бы ваша индивидуальность?

Составьте список всех компонентов, из которых, по вашему мнению, должна складываться личность. Кто из знакомых вам людей уже обладает характеристиками, которые вы жаждете иметь? Могут ли эти люди служить образцом для подражания? Представьте, что вы воплотились бы в такую индивидуальность. Вообразите, как вы дышите, как ходите, как говорите, как мыслите, как себя чувствуете.

Воспользуйтесь уже сейчас силой, которой обладаете, чтобы изменить в ту или иную сторону свою индивидуальность, — простым принятием решения.

300

*Если вы искренне хотите развить индивидуальность — и тем самым обогатить свою жизнь, — тогда примите сознательное решение, кем вы хотите стать. **Встряхнитесь, станьте опять непосредственным как ребенок и опишите подробно, кем вы решили быть сегодня.***

Уделите немного времени, чтобы бегло набросать перечень желательных характеристик, и не ограничивайте себя.

301

*Люди, с которыми мы проводим время, оказывают сильное влияние на наше представление о нас самих. **Вырабатывая план действий для укрепления своей новой индивидуальности, обратите особое внимание на свое окружение.***

Способствуют ли ваши близкие, друзья и коллеги по работе укреплению вырабатываемой индивидуальности или ее срыву?

302

*Примите на себя обязательство развить новую индивидуальность и сообщите об этом всем окружающим вас людям. **Однако главное — сказать это себе.** Используйте новый ярлык для каждодневного описания своих качеств, и тогда это состояние укоренится в вас.*

303

В этот самый момент вы уже можете начать жить по новым принципам. Спросите себя: «Кем еще я могу быть? Кем еще я буду? Кем я становлюсь сейчас?»

Возьмите на себя обязательство в том, что независимо от окружения вы будете все время действовать как человек, который уже находится на пути к поставленной цели. Дышите как этот человек. Двигайтесь как он. Относитесь к людям достойно, с уважением, с сочувствием и любовью, как это делал бы человек, которым вы хотите стать.

Если вы примете решение думать, чувствовать и действовать как данная личность, то станете такой личностью.

304

Вы сейчас стоите на распутье. Забудьте прошлое. Кто вы сейчас? Не думайте о том, кем вы были. Кем вы решили стать?

Примите это решение сознательно. Тщательно его обдумайте. Укрепитесь в своем решении. А затем действуйте!

Раздел 11

Объедините всё в единое целое

Здоровье, финансы, личные отношения и нормы поведения

Приведи свое кредо в действие.

Ралф Уолдо Эмерсон

305

Начинайте пожинать плоды от применения тех или иных стратегий, средств и ежедневных уроков самосовершенствования. Прочитывая каждую страницу этого раздела, сосредоточьтесь на нескольких основных областях: физическом состоянии, финансовом положении и личных отношениях — и выработайте метод, который поможет вам жить каждый день в соответствии с самыми высокими принципами.

306

Точно так же как ваша нервная система зависит от постоянной тренировки для выработки качеств, способствующих достижению желаемого результата, так и ваше **физическое состояние зависит от улучшения обмена веществ и укрепления мускулатуры**, что обеспечивает необходимый уровень энергии и выносливость.

Что вы регулярно предпринимаете, чтобы позаботиться о своем теле и добиться крепкого здоровья?

307

Что заставляет человеческое тело функционировать с максимальной эффективностью? Невероятное достижение Стью Миттлмэна иллюстрирует силу основных принципов. **Миттлмэн побил мировой рекорд на длинную дистанцию, пробежав свыше 1000 миль за 11 дней 19 часов— преодолевая 84 мили в день!** Может быть, даже более удивительным является то, что, согласно свидетельствам, он выглядел *лучше* в конце этого пробега, чем на стартовой черте. И он не получил никаких увечий, ни одного волдыря!

Что позволило ему так напрячь тело и максимально использовать свой потенциал, не нанеся себе ни малейшего вреда? Во-первых, посвятив годы тренировке ума и тела, Миттлмэн доказал, что мы можем адаптироваться ко всему, если будем давать себе правильные команды — *по нарастающей*.

308

*В чем же второе отличие, которое дало возможность Стью Миттлмэну установить новый рекорд в беге на длинную дистанцию? В том, что **здоровье и выносливость не одно и то же**.*

Что означает слово *выносливость*? Согласно мнению д-ра Филиппа Маффетона, это «физическая способность заниматься атлетической деятельностью». А *здоровье* определяется гораздо шире — как «состояние, когда все системы организма... работают в оптимальном режиме». Многие люди считают, что выносливость подразумевает здоровье, но далеко не обязательно эти два качества идут рука об руку. Если вы достигнете выносливости ценою здоровья, то можете недолго прожить, наслаждаясь своим совершенным телосложением.

Как, по вашему, что важнее? Выработали ли вы у себя равновесие между здоровьем и выносливостью?

309

*Как же добиться отличного здоровья? **Наилучший способ — понять разницу между аэробными и анаэробными упражнениями, между выносливостью и силой.** Аэробика* означает «с кислородом» и относится к современным упражнениям, которыми следует заниматься какой-то определенный период времени. Если вы будете вырабатывать выносливость с помощью этих упражнений (аэробики), то будете сжигать жир как основное топливо. *Анаэробика* же означает «без кислорода» и относится к упражнениям, которые производят короткие всплески силы. Эти упражнения сжигают *гликоген* (животный крахмал) как основное топливо и вызывают накопление жиров.

Считаете ли вы себя здоровым? выносливым? или ни тем, ни другим?

310

*Почему так много американцев испытывают усталость? **Стремясь добиться выдающихся результатов за более короткий период времени, многие люди ведут анаэробный образ жизни, наполненный стрессами и требованиями.*** При этом они истощают свои запасы гликогена. Затем из-за неправильного обмена веществ в крови вырабатывается сахар как дополнительный источник энергии, что вызывает головные боли, усталость и другие проблемы.

Как можно перейти от анаэробных упражнений к аэробным? *Путем простого замедления их темпа.* По мнению д-ра Филиппа Маффетона, основные типы упражнений, такие как ходьба, бег трусцой, езда на велосипеде и плавание, могут быть как аэробными, так и анаэробными. Более низкая частота сердечного ритма делает их аэробными, а более высокая — анаэробными.

Не требуется ли и вам замедление в упражнениях? во всем укладе жизни?

311

Чтобы превратить свое тело в механизм по сжиганию жиров, вы должны так отрегулировать обмен веществ, чтобы он постоянно работал в аэробном режиме. Д-р Маффетон предлагает делать в течение двух—восьми месяцев исключительно аэробные упражнения. Чтобы достигнуть равновесия между здоровьем и выносливостью, можно затем включить в ваш график анаэробные тренировки от одного до трех раз в неделю.

С кем вы можете проконсультироваться, чтобы добиться оптимального здоровья? К каким ресурсам вы могли бы прибегнуть?

312

Британский философ Людвиг Витгенштейн писал: «Человеческое тело — лучшее отражение человеческой души».

А что говорит ваше тело о его внутреннем содержании?

313

Пожалуй, самым важным элементом для здоровья является кислород, без которого клетки становятся вялыми и отмирают.

Чтобы тело не теряло кислород во время упражнений, необходимо знать, когда аэробику следует заменить анаэробикой.

Ответьте на следующие вопросы:

1. Можете ли вы разговаривать во время упражнений (аэробика), или вы слишком изматываетесь (анаэробика)?
2. Вы дышите равномерно и сильно (аэробика) или затрудненно (анаэробика)?
3. Доставляют ли вам упражнения больше удовольствия, чем усталости (аэробика), или вы чувствуете себя выжатым как лимон (анаэробика)?
4. Если взять десятибалльную шкалу (0—10), в которой 0 соответствует минимальному напряжению, а 10 — наибольшей его интенсивности, то какова будет ваша отметка? В идеальном случае она должна быть 6 или 7; отметка 7 и выше означает, что вы перешли в анаэробный режим.

314

Здесь даются рекомендации, как начать приучать себя выполнять регулярные приятные упражнения.

1. Определите, какими являются ваши регулярные упражнения — аэробными или анаэробными?

Чувствуете ли вы усталость, просыпаясь утром? Испытываете ли резкие перепады настроения, а после тренировки головную или какую-нибудь иную боль и неприятные ощущения? Сохраняете ли ту же жировую прослойку невзирая на прилагаемые усилия? Если на некоторые или на все вопросы ваш ответ будет «да», тогда, по всей вероятности, ваши упражнения относятся к категории анаэробных.

2. Купите портативный кардиомонитор, с помощью которого будете поддерживать оптимальный аэробный режим упражнений. Это будет наилучший вклад в ваше здоровье.

3. Разработайте план, как отрегулировать обмен веществ, чтобы сжигать жиры и вырабатывать постоянный энергетический уровень. Придерживайтесь этого плана не менее десяти дней.

315

Немного найдется в жизни столь же важного для совершенствования, как личные взаимоотношения. Успех в делах будет неполным, если вам не с кем его разделить: действительно, самой желанной эмоцией является интимная и духовная связь между людьми. В течение нескольких следующих дней давайте рассмотрим шесть организационных принципов, являющихся основными звеньями успеха любых взаимоотношений, особенно любовных.

Во-первых, вам следует узнать о ценностях и принципах человека, с которым вы связаны чувством. Неважно, насколько сильно вы любите данного человека, неважно, какие между вами интимные отношения, — у вас непременно будут и огорчения, и истощающие организм стрессы, если ваши принципы и принципы вашего партнера будут находиться в постоянном противоречии.

Если вы не знакомы (или забыли о них) с принципами своего партнера, выясните их. А в процессе обсуждения вы еще раз проверите, насколько хорошо их знаете.

316

Единственное средство сделать отношения длительными — научиться давать, а не брать.

А в ваших личных отношениях что является самым ценным из того, что вы могли бы отдать любимому человеку?

317

Создавая личные отношения, принимайте во внимание любой предупреждающий или тревожный сигнал о возможных разногласиях. Выявив разногласия и немедленно приняв соответствующие меры, постарайтесь их устранить, пока они не вышли из-под контроля.

А случались ли в ваших личных отношениях какие-либо предупреждающие сигналы, на которые необходимо было обратить внимание? Какие вы можете совершить действия, чтобы «задушить чудовище в зародыше», прежде чем оно вырастет и обретет силу?

318

*Как часто личные отношения разрушаются, хотя ни мужчина, ни женщина не знают даже, почему это случилось. **Чтобы отношения были успешными, нужно сначала четко выяснить все основные моменты путем общения.** Убедитесь, что ваш партнер знаком с вашими принципами и относится к ним с уважением.*

Разработайте модель разрешения споров с партнером, чтобы предотвратить всякого рода возможные ссоры, когда вы даже не помните, из-за чего они вспыхивают, и озабочены лишь тем, чтобы выйти из них победителем.

Пользуйтесь «трансформационной лексикой», чтобы удержать неурядицы в разумных рамках. Например, вместо того чтобы сказать: «Я не выношу, когда ты это делаешь», — скажите: «Я бы предпочел, чтобы ты этого не делала».

319

Являются ли ваши любовные отношения одним из основных приоритетов в вашей жизни? Если нет, то они окажутся в самом хвосте приоритетов, после более срочных ежедневных дел, и тогда ваша страсть постепенно угаснет.

Не допускайте, чтобы близость превратилась у вас в привычку, нужно, чтобы она вызывала трепетное волнение и благодарность за подарок, сделанный вам судьбой.

320

*Если вы хотите, чтобы ваши любовные отношения были продолжительными, никогда не угрожайте разрывом. Резкое заявление: «Если ты это сделаешь, я уйду», — само по себе говорит о возможности такого шага. **Лучше старайтесь каждый день укреплять ваши отношения, сделать их приятнее.** Все известные мне пары, у которых были длительные и всесторонне наполненные отношения, сделали их нормой своей жизни, невзирая на все внутренние гневные вспышки или переживания: главным для них было сохранить этот союз.*

321

*Лучшее, что вы можете сделать, — ежедневно заново открывать те качества, которые вы любите в дорогом вам человеке. Укрепляйте отношения и обновляйте чувство близости и привлекательности, постоянно говоря: **«Как мне повезло, что я встретил тебя в своей жизни».** Никогда не прекращайте поисков новых путей выражения своего восхищения и возможности чем-нибудь удивить и порадовать друг друга. Не принимайте своего возлюбленного как должное — находите и создавайте особые моменты, которые могут сделать ваши отношения подобными легенде.*

А что вы можете сделать сегодня для любимого человека?

322

Вы хотите создать такие любовные отношения, о которых мечтали? Вот несколько основных правил:

1. Проводя время с интересующим вас человеком, выясните, что наиболее важно для каждого из вас. Каковы ваши основные ценности в любовных отношениях и что нужно для каждого из вас, чтобы знать, что они реализуются?

2. Обдумайте, что для вас важнее — любить или быть правым? Если вы начнете настаивать на том, что правота — ваша прерогатива, лучше разрушьте эту установку. Если необходимо, прекратите спор и вернитесь к данному вопросу в более уравновешенном состоянии, чтобы найти решение.

323

Основные правила в личных отношениях

3. Создайте «модель прекращения споров» на базе обоюдного согласия, которую могли бы использовать, когда между вами назревает атмосфера конфликта. Пускайте в ход любые эксцентричные или забавные отвлекающие моменты, какие только сможете придумать; сделайте их своей интимной игрой, известной только вам двоим.

4. Если вы почувствуете сопротивление, смягчите его, например, такими словами: «Я всегда знал, что это отвратительная черта моего характера, но когда ты делаешь так, кажется, это всего лишь милый каприз».

5. Регулярно вместе стройте планы относительно того, как приятно провести вечер, лучше всего раз в неделю, но не реже двух раз в месяц. Помечтайте о том, как интереснее его провести, внесите в это как можно больше романтики.

6. Каждый день дарите друг другу долгий, горячий поцелуй!

324

Многие люди допускают ошибку, считая, что все проблемы в их жизни исчезли бы, будь у них достаточно денег. Однако большие доходы редко освобождают людей от забот. С другой стороны, смешно также утверждать, что большая финансовая свобода и возможность распорядиться своими деньгами не дали бы вам больших возможностей роста, распределения и создания ценностей для себя и других людей.

325

Создать богатство легко. Тем не менее большинство людей так никогда и не достигают этого, потому что на их пути возникают затруднения — противоречия в ценностях и убеждениях — с их финансовым базисом. Наиболее общей причиной финансовых неудач для большинства людей является то, что у них смешанные чувства относительно денег. В то время как они ценят то, что, по их мнению, дали бы им деньги, они считают также, что недостаточно усердно трудятся для этого, или что богатство могло бы их испортить, или что богатые люди имеют по сравнению с ними какие-то особые преимущества.

Другой общей причиной, почему многие люди никогда не могут разбогатеть, является то, что они считают это слишком сложным делом, доступным только «избранным». На самом же деле мы просто должны научиться нести за все ответственность и осознавать последствия наших финансовых решений.

326

После многих лет исследования самых преуспевающих людей нашего общества я обнаружил пять ключей к финансовому господству. **Первым ключом является способность создавать богатство.** Если вы найдете способ поднять цену того, что делаете, по крайней мере в десять—пятнадцать раз, то легко сможете увеличить свой доход.

Начните с вопросов: «Как бы мне стать более полезным для своей компании? Как мне помочь ей достичь большего за короткое время? Каким образом я мог бы помочь понизить расценки, в то же время увеличивая прибыль и качество продукции? Какие новые системы я мог бы придумать? Какую новую технологию мог бы использовать, чтобы вывести компанию на конкурентный уровень?»

327

Вторым ключом к финансовому господству является умение сохранить свое богатство. Единственный способ сделать это — *тратить меньше заработанного и класть разницу на проценты.*

328

Накопление денег является стоящей целью, но само по себе оно не принесет вам материально изобилия. **Третьим ключом к укреплению финансового положения является увеличение богатства.** Чтобы выполнить это, вы должны тратить меньше, чем зарабатываете, класть на проценты разницу и *делать повторные вложения прибыли.* Заставьте ваши деньги работать на вас, увеличивая их экспоненциально. Ступень, на которой вы достигаете финансовой независимости, прямо пропорциональна вашему желанию снова вкладывать — а не тратить — прибыль от ваших последних вложений.

329

Никто не хочет быть «мишенью». **Четвертым ключом к финансовому господству является защита своего богатства.** В нынешней сутяжнической атмосфере многие богатые люди чувствуют себя более незащищенными, чем бедные, просто потому, что знают, что в любой момент их могут преследовать в судебном порядке, иногда по совершенно пустячному поводу. К счастью, теперь есть легальные средства для защиты ваших фондов, если вы в настоящее время не вовлечены в какую-нибудь судебную тяжбу.

Нуждаетесь ли вы в защите своих фондов? Даже если вы еще не занимались этой проблемой, теперь самое время проконсультироваться с экспертами и овладеть данным предметом, как вы бы это сделали в любой другой важной для вас области.

330

Не ждите слишком долго, чтобы начать получать удовольствие от экономического изобилия. **Пятым ключом к финансовому господству является наслаждение своим богатством.** Большинство людей ожидают, пока накопится определенная сумма денег, чтобы потом начать наслаждаться жизнью. Но до тех пор, пока вы не будете связывать удовольствие с созданием ценностей и самим процессом зарабатывания денег, вы никогда

не сможете долго удержаться на этой стезе. Поэтому время от времени вознаграждайте себя каким-нибудь подарком.

Учитесь также щедрости. Отдавая часть заработанного, вы научитесь понимать, что имеете больше, чем вам необходимо. Истинное богатство — это эмоция, *чувство внутреннего удовлетворения*. Деньги не имеют цены до тех пор, пока вы не разделите их с дорогими вам людьми или не найдете им подходящего применения; а находя возможности подобного вложения, пропорциональные нашему доходу, мы получаем одно из величайших удовольствий в жизни.

331

Возьмите прямо сейчас под контроль свое финансовое будущее.

- 1. Активно проработайте все свои убеждения относительно денег.** Исследуйте ограничивающие самоубеждения и укрепите стимулирующие. Используйте шесть шагов НАО для установки новых моделей.
- 2. Выясните, как поднять престиж вашего бизнеса или угодить нанимателю, независимо от того, будет вам за это заплачено или нет.** Уделите этому в десять раз больше внимания, чем обычно.
- 3. Примите обязательство взять хотя бы десять процентов из вашего дохода и вложить их в свой портфель инвестиций.**
- 4. Постарайтесь получить оптимальные инструкции, которые помогут вам принять разумные решения относительно вклада.**
- 5. Создайте небольшой премиальный фонд, чтобы связать удовольствие с финансовым успехом.** Для кого вы могли бы сделать что-нибудь особенное? Как вы могли бы заставить себя начать это делать уже сегодня?

332

Это прекрасно — иметь иерархию ценностей, относительно которых у вас есть обязательства. Но, не сверяясь с ней, как вы узнаете, действительно ли живете в соответствии с ними изо дня в день или только от случая к случаю? Вклады могут быть одной из ваших основных ценностей, но насколько постоянно вы их вносите? Любовь может занимать верхний уровень

в вашей иерархии, но разве вы при этом думаете о том, сколько раз вам отказывали в любви?

Для этого есть простое решение: **создайте собственные «нормы поведения».** Как это сделать? Читайте дальше...

333

Можете ли вы вспомнить, когда в последний раз совершенно четко знали, как действовать в данной ситуации, не думая о том, что из этого может получиться? Большинство из нас никогда не испытывали подобного рода уверенности, пока не взяли

на себя обязательство освоить новые принципы и каждый день жить полной жизнью. Действительно, создавая свои личные нормы поведения, вы вычерчиваете таким образом увлекательную «карту дорог» для всех возможных в жизни путешествий. **1. Составьте список всех эмоциональных состояний, в которых вы обязуетесь пребывать каждый день, с тем чтобы жить в соответствии со своими самыми высокими принципами и ценностями.** Сделайте список настолько длинным, чтобы охватить все богатство и разнообразие, которых вы заслуживаете, и настолько коротким, чтобы сделать их достижение реальным.

334

Ваши нормы поведения (продолжение)

2. После каждой характеристики запишите пример, как вы узнаете, что это чувствуете. Например: «Я приободряюсь, когда улыбаюсь людям» или «Я чувствую благодарность, когда вспоминаю все то хорошее, что у меня было в жизни».

3. Возьмите обязательство испытывать каждое из этих состояний хотя бы раз в день. Возможно, вам захочется записать ваши нормы на листе бумаги и носить его повсюду с собой или сделать копии и положить одну на рабочем столе, а другую повесить над кроватью. Периодически просматривайте свой список и спрашивайте себя: «Какое из этих состояний я уже испытал сегодня, а какое нет и как мне этого добиться до конца дня?»

Раздел 12

Величайший дар

Ваш вклад

Когда-нибудь, усмирив ураганы и бушующие волны, преодолев бег времени и притяжение, мы обретем божественную силу любви. И тогда во второй раз за историю мира человек откроет огонь.

Тейяр де Шарден

335

Занимаясь своей исследовательской деятельностью, я более десяти лет работал с людьми, фактически всех слоев общества, начиная с самых привилегированных и заканчивая теми, кто влачил жалкое существование. В результате мне стало ясно одно: независимо от социального положения, только тот, кто познал силу чистосердечного и самоотверженного вклада, способен испытать величайшую радость жизни — истинную полноту ее свершений.

336

У всех нас были случаи, когда мы поступали самоотверженно: протягивали руку помощи другу, показывали ребенку, как справиться с задачей, корпели вместе с сотрудником над его сложным проектом, помогали старику спуститься с крутой лестницы... В подобных случаях наступают моменты торжества, и в эти мгновения мы улавливаем слабое

отражение нашей сущности. А самоотверженность тех, кто *постоянно* отдает себя, вызывает у нас поистине благоговейный трепет.

Этот раздел послужит для вас своеобразным приглашением — научитесь постоянно давать, присоединитесь к той вдохновенной группе людей, которые находят возможности поделиться своим даром с теми, кто жаждет повысить уровень своей жизни.

337

Совесть целой нации была разбужена простыми, но мужественными действиями одного человека. Когда Сэм Ла Будде записался на корабль «Мария Луиза» в качестве временного члена экипажа, он рисковал своей жизнью ради того, чтобы сделать видеозаписи сцен кровавой бойни дельфинов при ловле тунца.

В 1991 году — спустя всего четыре года — самый крупный в мире владелец консервного завода по обработке тунца, Старкист, заявил, что больше не будет ловить эту рыбу рыболовными сетями. Через несколько часов его примеру последовали другие владельцы консервных заводов. И хотя борьба все еще не окончена, этот человек внес свой вклад в дело спасения бесчисленного множества дельфинов и, несомненно, помог восстановить некоторое равновесие в нынешней невероятно хрупкой экологической системе.

А что могли бы сделать вы при наличии хотя бы мало-мальской изобретательности и мужества, что имело бы определенное значение для других и даже для всего мира?

338

Неужели для того, чтобы решить мировые проблемы, нужна какая-то сверхчеловеческая сила? Подобное предположение абсурдно. **Каких бы результатов мы ни добивались в жизни, они являются следствием накопления множества незначительных решений, которые мы принимаем как частные лица, как семья, как коллектив, как общество и целая нация.**

Крупные решения исходят от отдельных личностей, которые предпринимают пусть небольшие, но постоянные действия, приводящие к изменениям мирового масштаба.

339

Каждая отдельная проблема национального или мирового значения, которая встает перед нами сегодня, приводится в действие поступками человека. К счастью, так как наше поведение является следствием внутренних побуждений, мы в силах изменить его. Есть действия, которые каждый из нас может предпринять у себя дома, в бизнесе и на общественном поприще, способные положить начало ряду конкретных, позитивных последствий. **Ограничения наших побуждений являются только наши собственные обязательства и воображение.**

340

Как человек может отличиться? **Мировая история — это хроника свершений небольшого количества обыкновенных людей, обладавших необыкновенным**

чувством долга. Людей, которые способны совершить значительный поступок во имя наших жизней, называют *героями*.

А кто ваши герои?

341

Я уверен, что вы и я — и любой человек — обладаем врожденной способностью быть героями, проявлять отвагу, мужество и совершать благородные поступки во имя лучшей жизни других людей, даже если на данном этапе кажется, что вы это делаете ради себя самого.

Способностью совершить правильный поступок, отважиться выстоять и отличиться обладает каждый из вас. Вопрос лишь в том, когда этот момент наступит, сможете ли вы вспомнить, что вы герой, и самоотверженно броситься на помощь тому, кто попал в беду?

342

Преодоление трудностей — суровое испытание, которое формирует характер.

343

Может, вы думаете, что мать Тереза родилась героиней? Будучи монахиней-учительницей в довольно богатом районе Калькутты, она редко посещала бедные кварталы города. Но однажды вечером она услышала крики умирающей женщины. Мать Тереза бросилась к ней, дабы оказать помощь, и провела всю ночь в безуспешных поисках медицинской помощи в различных больницах города. Когда в итоге бедная женщина умерла у нее на руках, вся жизнь матери Терезы перевернулась. В этот решающий момент — возможно, посланный ей свыше — она поклялась, что, пока будет жить, ни один человек в пределах ее досягаемости не останется без помощи и любви.

А у вас в жизни есть такой особый момент, который вы могли бы назвать решающим?

344

Что создает героя? Герой — это человек, который мужественно отдает себя даже при самых тяжелых обстоятельствах; герой — это личность, действующая бескорыстно и предъявляющая к себе большие требования, чем другие могут от него ожидать; это человек, презирающий опасность и несчастья и предпринимающий действие, которое считает правильным, невзирая на страх.

345

Герой и «идеальный» человек далеко не одно и то же. У нас не было бы героев, если бы героические поступки были нормой нашей жизни. Все мы совершаем ошибки, но это не сводит на нет те вклады, которые мы делаем на протяжении жизни. Быть идеальным — не героизм; героизм это человеколюбие.

346

Как можно разрешить глобальные социальные проблемы? Знайте же, что внутри каждого из нас трепещет огонек героизма, который только и ждет, когда его раздуют в мощное пламя. **Первым толчком является стремление соответствовать более высокому стандарту и осуществить это намерение.**

347

*Когда проблемы общества кажутся непреодолимыми, каждый из нас может немедленно взять ситуацию под контроль путем изменения своих убеждений. Но что еще важнее — мы должны **перестать думать, что стоящие перед нами проблемы имеют постоянный и всеобъемлющий характер, что один в поле не воин.*** Разве Ганди бросил свое дело лишь потому, что был один? Разве мать Тереза отказалась от своего обета только потому, что была единственной монахиней, посвятившей себя борьбе со страданиями тех, кто влачил жалкое существование? Разве Эд Роберте согнулся под бременем трудностей, когда оказался единственным адвокатом, отстаивавшим права бесправных людей?

Сделайте что-нибудь сегодня, чтобы показать, что вы способны на действия, которые могут выделить вас из толпы. Возьмите на себя добровольную миссию ухода за детьми-инвалидами в вашей районной больнице, организуйте обеды для бездомных, помогите неграмотным взрослым научиться читать, обучите несовершеннолетних матерей уходу за младенцами, купите огромную связку разноцветных праздничных шаров и отнесите в дом призерия.

348

*Что бы произошло, если бы вы завязали дружеские отношения с бездомным человеком и порадовали его чем-нибудь таким, о чем он давно забыл или никогда не имел представления? Какие бы, например, чувства вызвал поход в кинотеатр или косметический кабинет у человека, привыкшего жить на улице: удивления? радости от внимания? собственного достоинства? Помните, что новые подтверждения способствуют формированию новых убеждений и новой индивидуальности. **Помните также, что незначительные усилия могут принести огромные результаты.***

Сделайте хоть что-нибудь на этой неделе; решите, что вы будете делать, назначьте время выполнения, и пусть это произойдет! Я вам обещаю, что награда намного превзойдет приложенные усилия.

349

*Наши ежедневные решения будут формировать тот мир, который мы оставим будущим поколениям. **Что вы кладете на тарелку за обедом? Какой косметикой пользуетесь? Какие хозяйственные товары покупаете?*** Выбор подобных вещей определяет в кажущейся на первый взгляд незначительной, но в совокупности имеющей глобальное значение степени путь к принятию решений, связанных с такими проблемами, как: сколько двуокиси углерода высвобождается в атмосферу в результате человеческой деятельности и сколько видов растений и животных исчезает каждый день.

Иначе говоря, решения, которые вы принимаете ежедневно, могут помочь остановить уничтожение джунглей, восстановить хрупкое природное равновесие нашей экологической системы и оставить в наследие будущим поколениям надежду на лучшее.

350

*Как же поспособствовать счастливому будущему наших детей? **Во-первых, мы можем принять активное участие в оценке качества их обучения.***

А учителя ваших детей смогли бы почерпнуть что-нибудь полезное из того, что вы узнали, прочитав эту книгу? Оцените действие вопросов, общепринятых метафор, «трансформационной лексики», ценностей, принципов и нейроассоциативной обусловленности. Делясь с учителями своими познаниями, вы можете принести данному делу определенную пользу.

351

*Вряд ли что-либо оказывает более пагубное воздействие, чем уверенность детей в том, что их поступки не имеют значения. **Учите их отвечать за последствия своего поведения.** Покажите им на примерах, что даже незначительные решения и действия, совершаемые постоянно, оказывают продолжительное воздействие на мир в целом.*

Каким образом вы могли бы в данный момент послужить вдохновляющим образцом для своих детей? Как вы можете показать им силу самоотверженности, цельности, долга и доказать, что это возможно?

352

*Не нужно ждать, пока у нас родится грандиозный искусный план, чтобы добиться изменений в жизни. Мы можем получить мгновенный импульс, совершая несущественные действия, принимая, на наш взгляд, самые незначительные решения. Ведь большинство героических поступков, совершаемых вокруг нас, кажутся нам незначительными и повседневными. Внимательно посмотрите вокруг себя. **Герои есть повсюду.***

353

Как бы вы себя чувствовали, если бы в вашем присутствии у кого-нибудь случился сердечный приступ, а вы имеете сертификат РЗС (реанимация при заболеваниях сердца) и знаете, что нужно делать? Что, если бы ваши старательные усилия действительно в результате спасли человеку жизнь?

Ваши действия дали бы вам более сильное чувство наполненности и радости, чем что-либо другое в жизни, больше, чем любое знание, какое только можно получить; больше, чем любая сумма денег, которую вы могли бы заработать; больше, чем любое достижение, которого вы могли бы достигнуть.

Запишитесь сегодня на курсы РЗС, для того чтобы в случае крайней необходимости вы могли оказать помощь тем, кто в этом нуждается!

354

Такая простая вещь, как улыбка, может поднять человеку настроение на весь день. Что, если, зайдя в гастроном, вы вместо того, чтобы уныло заглядываться на артишоки и цуккини, будете с приветливой улыбкой смотреть на каждого человека, который мимо

проходит? **А что, если бы вы одаривали прохожих приятными и искренними комплиментами?** Могли бы вы в этот момент настолько изменить их эмоциональное состояние, что это вызвало бы их ответную улыбку или комплимент, которые они, как эстафету, стали бы передавать другим встречным людям? Не создало ли бы это своеобразный эффект домино, когда один сделанный ход приводит в движение быстро следующие друг за другом ходы?

Как все это повлияло бы на ваше умственное или эмоциональное состояние — вашу индивидуальность?

355

А что, если бы, идя с работы домой, вы решили зайти в дом престарелых и завязали бы там разговор с одним из стариков? Какие чувства вызвал бы у них ваш вопрос: **«Какие самые важные уроки вы вынесли из жизни?»** Держу пари, им было бы о чем вам рассказать!

А что, если бы вы посетили в своей районной больнице какого-нибудь пациента и тем самым сделали этот день для него светлее? Как, по-вашему, имело ли бы это какое-то значение для одинокой души — обрести незнакомца, который выказал заботу о нем? Какие чувства вызвало бы это событие у больного человека?

Не менее важно и то, какие это вызвало бы чувства у вас о себе и об этом бесценном даре, называемом жизнью.

356

*Почему многие люди боятся сделать малейшее усилие, чтобы помочь другим? Одной из наиболее общих причин является обыкновенное смущение. Они боятся оказаться непонятыми, получить отказ или выглядеть глупо. Но знаете что? **Если вы хотите играть на жизненных подмостках и выигрывать, то должны при этом выкладываться полностью.*** Вы должны смело идти на то, в чем вы боитесь выглядеть глупыми, и пытаться делать то, что, возможно, не работает. В противном случае как вы

357

*В глубине души мы все хотим делать то, что считаем правильным, подняться над собой, посвятить свою энергию, время, эмоции и капитал более высокой цели. **Мы реагируем не только на свои физиологические потребности, но и на свое моральное право знать больше того, что от нас могут ожидать.*** Ничто не даст нам более сильного чувства личного удовлетворения, чем вклады подобного рода.

А каким образом вы проявляете бескорыстие?

358

А знаете ли вы, что если бы каждый человек в стране (исключая только совсем юных и очень старых) становился тружеником-добровольцем всего на три часа в неделю, **то наша нация получила бы свыше 320 миллионов часов недостающей человеческой силы, направленной на самые необходимые дела?** А если бы каждый из нас сделал пятичасовой

вклад в общее дело, то эта цифра подскочила бы до полумиллиарда часов, что в денежном эквиваленте выразилось бы триллионами?

Какие, по вашему мнению, социальные, политические или медицинские проблемы мы могли бы преодолеть, используя подобного рода обязательства?

359

Не ищите героев. Будьте ими сами!

360

Жизнь — это равновесие между тем, что даешь, и тем, что получаешь, между заботой о себе и заботой о других.

В следующий раз, когда вы увидите, что кто-то попал в беду, вместо того, чтобы пройти мимо или испытывать чувство вины от невозможности помочь, подумайте о том, что вы можете сделать. Возможно, вы предложите что-то очень простое — доброе слово или ласковую улыбку, — что заставит человека, которому они адресованы, взглянуть на себя иначе. А может быть, вы дадите этому человеку почувствовать, что его ценят и любят.

361

*Живите полной жизнью сейчас. Испытайте всё. Заботьтесь о себе и своих друзьях. Веселитесь, безумствуйте, чудите. Выходите на улицу, высоко подняв голову! Ведь вы можете идти куда хотите, поэтому наслаждайтесь этим процессом! Учитесь на своих ошибках: находите причину проблемы и устраняйте ее. **Не пытайтесь быть совершенством; будьте просто достойным человеком.***

362

*Среди величайших даров, полученных нами от Бога, можно назвать ожидание и неизвестность. **Как скучна была бы жизнь, если бы мы заранее знали, чем все обернется!** В любое мгновение может случиться такое, что полностью изменит направление и течение вашей жизни. Мы должны научиться любить перемены, так как это единственное, что можно предвидеть и в чем нельзя ошибиться.*

363

*Что может изменить вашу жизнь? Много: минута глубокого раздумья и, возможно, несколько решений, которые вы примете по прочтении этой книги. То же может сделать беседа с другом; прослушивание магнитофонной записи; посещение какого-нибудь семинара кинофильм или огромная, расползающаяся во все стороны «проблема», которая заставляет вас развивать свои способности и становиться кем-то большим, чем вы есть. Это то пробуждение ваших внутренних сил, которого вы ждете. **Поэтому живите в состоянии позитивного ожидания, веря, что все, что происходит в вашей жизни, так или иначе пойдет вам на пользу.** Знайте, что вы идете по нескончаемому пути роста и познаний, а также по пути вечной любви.*

364

Не уставайте ожидать чуда... потому что это вы единственный в своем роде человек.

365

Будьте источником света и носителем добра. Делитесь своими дарами; разделите с кем-то свою страсть. И да благословит вас Господь.